

El desarrollo endógeno desde una perspectiva sistémica: el caso de la unidad habitacional Amalucan

Sergio Luis García Jaramillo¹

Norma Leticia Ramírez Rosete²

Resumen

El desarrollo económico desde una perspectiva territorial es un proceso complejo que requiere el análisis interdisciplinario. La Teoría del Desarrollo Endógeno ofrece la posibilidad de vincular para su análisis e intervención, las dinámicas de desarrollo económico a un territorio específico. Por su parte, la Teoría de los Sistemas Complejos permite la delimitación conceptual y su análisis interdisciplinario, analizando sus variables, interacciones y procesos, así como su comportamiento como un sistema en su totalidad. Para ello se utiliza el caso de estudio de la unidad habitacional Amalucan en la Ciudad de Puebla, Puebla; ya que, tanto por sus características, historia y transformación, permite ejemplificar las ideas propuestas en la teoría del desarrollo endógeno además de abrir la posibilidad para formular estrategias de intervención para mejorar las condiciones de inicio. En la zona se puede observar que la zona había tenido un crecimiento económico cambiando su tejido empresarial de manera que las actividades con mayor valor agregado comenzaron a tener mayor presencia. Por otro lado, los ingresos de micronegocios hasta del 2018, en promedio, habían disminuido considerablemente. Actualmente, debido a las condiciones externas, el proceso de desarrollo ha sido más difícil; sin embargo, aún sobreviven ciertas características empresariales debido a dinámicas de cooperación y difusión de información; lo abre la posibilidad de que la zona mejore en su desarrollo.

Introducción

El desarrollo endógeno es una ampliación de las teorías de desarrollo económico que tiene el objetivo de vincular el territorio a los procesos y mecanismos que producen el desarrollo. Existen múltiples formas de entender estos procesos, ya sea enfocados en los factores de producción, o bien por los cambios que se generan en los procesos de mercado que conllevan a una mejora de las condiciones socioeconómicas de la población. Sin embargo, aún hace falta profundizar en como estos procesos, tanto a nivel micro, como meso y macro, interactúan y dan lugar a un crecimiento de la productividad y a una consiguiente mejora de las condiciones de la población. Para ello se propone la Teoría de los Sistemas Complejos (TSC), que permite, tanto a nivel de organización conceptual de los elementos, como a nivel de las interacciones y los procesos, explicar cómo ocurre el desarrollo endógeno.

¹ Maestro en Ordenamiento del Territorio, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, sergio.garciajaramillo@gmail.com

² Doctora en Geografía y Ordenación Territorial, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, normar25@hotmail.com

En este caso se utiliza la unidad habitacional Amalucan en la Ciudad de Puebla, que, por sus características socioeconómicas y urbanas, permite ejemplificar el proceso de desarrollo endógeno; primero proponiendo una estructura de organización de elementos y sus interacciones y luego analizando cada uno de los niveles de esta. El presente trabajo consta de dos partes: la primera, expone la teoría del desarrollo endógeno y de los sistemas complejos, y la segunda analiza el procesos e interacciones que se dan en diferentes escalas utilizando el caso de estudio para ejemplificarlo. Se concluye con una serie de conclusiones que permitan ya sea, elaborar políticas públicas con una mayor especificidad, o bien acciones comunitarias que permitan, en ambos casos, actuar sobre los mecanismos que están detrás del desarrollo económico.

1. La teoría del desarrollo endógeno

Existen múltiples formas de abordar el desarrollo económico, ya sea desde la productividad de los factores de producción, o bien por los cambios que ocurren en los procesos de mercado. La Teoría del Desarrollo Endógeno (TDE) trata de hacer una vinculación territorial para identificar los mecanismos que están detrás de las fuentes inmediatas de la prosperidad. Vázquez Barquero (2007) al analizar muchas alternativas a las explicaciones neoclásicas del desarrollo económico, encuentra que son cuatro mecanismos principales que están detrás de este, lo que él llamó: “las fuerzas del desarrollo”. En primer lugar, la organización flexible de la producción; en la cual destaca que la importancia, más allá del tamaño de las empresas, está en la forma de organización de estas lo que genera un aprovechamiento las externalidades; ya sea por medio del aprendizaje continuo, la reducción de los costos de transacción, o bien la transferencia de conocimiento.

En segundo lugar, la innovación y la difusión de información; que abre la posibilidad, no solo a las innovaciones disruptivas, sino también a aquellas que son incrementales. Por otro lado, también, por medio de las interacciones entre empresas; ocurre no solo una transferencia de conocimiento propio de cada empresa, sino también la generación de nuevo conocimiento tácito. En tercer lugar, se encuentra el desarrollo urbano del territorio; de manera que, las intervenciones estatales en infraestructura y servicios tienen un papel importante para el desarrollo económico. Del mismo modo que, la localización y proximidad de las empresas tiene un papel fundamental en este proceso.

Por último, la flexibilidad institucional es un factor fundamental en el desarrollo; ya que, si bien existen ciertas instituciones formales como la propiedad privada sobre los beneficios o la seguridad en el cumplimiento de contratos, también existen ciertas instituciones informales que amplían la confianza, disminuyen los costos de transacción y abren la posibilidad para la cooperación más allá de las relaciones de mercado. En este punto se requiere una propuesta de organización conceptual que permita analizar empíricamente estos mecanismos o fuerzas; para ello se propone la TSC como un enfoque en tres niveles: epistemológico, ya que ofrece la posibilidad de estudiar y delimitar problemas complejos, teórico, dando un marco conceptual general para el análisis del problema y metodológico, ya que permite el trabajo interdisciplinario.

2. Teoría de los sistemas complejos

La teoría de los sistemas complejos propuesta por García (2006) ofrece un enfoque que permita identificar e intervenir sobre problemas complejos. Un problema complejo, según este enfoque, es un fenómeno de la realidad social que no puede ser enmarcado en una disciplina específica; sin embargo, sí puede aproximarse a su estudio mediante la delimitación y el trabajo interdisciplinario. En este sentido, un sistema complejo (SC) es una delimitación (recorte) de la realidad compleja; en el cual sus elementos no pueden ser desagregados para su estudio, sino más bien, solo puede estudiarse de manera semi-descomponible. Para ello, la teoría ofrece un marco conceptual genérico en el cual se delimitan los subsistemas, las interacciones, los límites y niveles con los que este sistema cuenta. Un subsistema se refiere a un conjunto de elementos que, a pesar de interactuar con otros, pueden analizarse desde una disciplina o conjunto de estas más o menos parecidas. Por ello, los elementos que suelen denominarse; económicos, sociales, políticos, culturales entre otros; pueden delimitarse en el mismo subsistema. Los límites, por su parte, se refieren a las barreras disciplinarias que existe entre cada subsistema; además, los límites también se expresan como escalas (micro, meso, macro) que permiten analizar los elementos de cada subsistema con datos específicos a cada nivel (Becerra, 2014).

Existen también elementos de contorno que son dejados fuera del análisis de los subsistemas, pero que de alguna manera inciden en las dinámicas del sistema; en este caso elementos de mayor escala, como los fenómenos políticos y macroeconómicos; así como los que sus dinámicas no dependen del sistema estudiado, pueden considerarse elementos de contorno. Las interacciones y dinámicas se dan a nivel, tanto de subsistemas, como fuera de ellos; estos se dan a partir de flujos de materia, energía, información, políticas entre otras. Estas producen fluctuaciones a través del tiempo, en los cuales el sistema en conjunto se encuentra en equilibrio dinámico, o bien, se producen cambios que desestructuran el sistema dando lugar a un nuevo sistema con nuevos equilibrios dinámicos. La TSC contiene también una metodología de trabajo interdisciplinario, en el cual los investigadores inmersos en el estudio e intervención del problema construyen el sistema complejo de manera dialéctica; es decir, en periodos de acercamiento y alejamiento del sistema complejo, con el fin de dar una imagen coherente del sistema y sus múltiples elementos. Es importante mencionar que la importancia del trabajo interdisciplinario no radica en la suma de las intervenciones disciplinares, sino más bien, del compromiso político valorativo que el equipo interdisciplinario tenga sobre el fenómeno estudiado. Una vez expuesta la TSC es posible plantear un problema complejo y analizar cada uno de sus elementos, así como las interacciones que estos mantienen.

3. La unidad habitacional Amalucan, Puebla

La unidad habitacional Amalucan pertenece a la mancha urbana de Puebla en los años 70 del siglo XX. Lo anterior, como parte de las políticas del gobierno federal ante la demanda de vivienda para trabajadores. Desde hace aproximadamente 20 años, la unidad ha vivido un proceso de transformación, pasando de ser casi en su totalidad de uso habitacional a albergar alrededor de 300 negocios en su mayoría micronegocios dedicados al comercio alimentario al por menor y servicios personales. Actualmente, los micronegocios se enfrentan a ciertas dificultades que afectan a la población general de la unidad. Sus ingresos reales, en promedio

según (INEGI 2018), han disminuido pasando de aproximadamente \$7,642 MXN (\$400 USD) en 2015 a \$6,848 MXN (\$350 USD) en 2018. Esta pérdida paulatina, o bien, estancamiento de los ingresos provenientes de estas actividades; han causado un deterioro no solo en las condiciones económicas de estas, sino también de la población general.

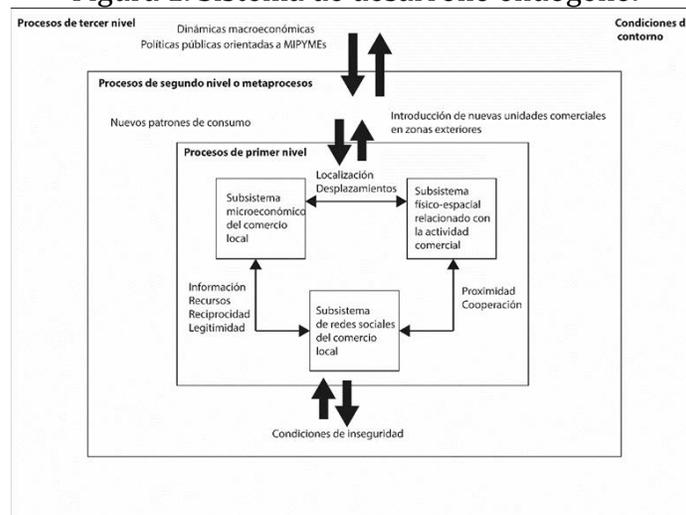
En primer lugar, la pérdida de ingresos causa que algunas actividades, sobre todo aquellas de mayor valor agregado como servicios técnicos y ventas al menudeo de productos no alimentarios como ropa y calzado, desaparezcan; incentivando al desplazamiento de los habitantes con el fin de obtener estos bienes y servicios. Además, debido a que su tamaño no ha cambiado a lo largo del tiempo (DENUÉ, 2020), no tienen la capacidad de generar empleo; por lo que, muchos habitantes deben desplazarse hacia otras zonas de la ciudad con mayor concentración de empleo. En segundo lugar, los espacios en donde estos negocios se insertan son abandonados teniendo efectos en la vida comunitaria de la zona; ya que se pierden espacios de encuentro e interacción entre los habitantes. Además, los espacios abandonados son degradados físicamente; lo que impacta su uso y su percepción. Esto se debe a que existen ciertas condiciones, tanto a nivel individual; como falta de formación para el desempeño de sus actividades, habilidades insuficientes, débil acceso a financiamiento y poca generación de innovaciones; como a nivel colectivo tales como baja o nula interacción y cooperación entre propietarios, insuficiente construcción de lazos de difusión de información y construcción de conocimiento y falta de respaldo social y cognitivo. Estas condiciones, en conjunto, representan las capacidades de emprendimiento; es decir, las oportunidades que tienen para buscar, descubrir y aprovechar las alternativas de generación de valor. Así como las capacidades interactivas que se refieren a las oportunidades que poseen para construir lazos, aprender de los actores inmersos en estos y de aprovechar los recursos e información que estos les brindan para beneficios de sus actividades.

El problema mencionado limita el potencial de desarrollo económico de carácter endógeno; es decir, que no se aprovechan los recursos específicos del territorio tales como: el capital humano, el conocimiento tácito que se ha adquirido en las actividades comerciales y de servicios, el capital social, es decir las redes de cooperación y aprendizaje que se dan; así como otros recursos intangibles como las características de su población, su distribución de edades, su nivel de formación, además de su localización y conexión con otras zonas de la ciudad como su cercanía con otras colonias de características similares. Del mismo modo, este desarrollo endógeno es limitado; ya que no se aprovecha dentro del mismo proceso productivo, es decir no existen suficientes espacios en los cuales sea posible interactuar, difundir información y construir conocimiento conjunto vinculado específicamente a la zona.

Como se explicó anteriormente, con el fin de construir el objeto de estudio de manera que sea posible identificar los diversos procesos y mecanismos que intervienen en el problema expuesto, se utilizará la Teoría de los Sistemas Complejos (TSC) (ver figura 1) propuesta por García (2006) la cual menciona que el problema puede construirse mediante la delimitación de un complejo empírico en el cual se identifiquen sus elementos, límites y contornos, organización, estructura y funcionamiento. Por ello se ha delimitado un sistema complejo denominado “sistema de desarrollo endógeno”, el cual, se integra por tres subsistemas que funcionan de manera semiautónoma y se interdefinen mutuamente: el subsistema microeconómico local, el subsistema de redes sociales y el subsistema espacio territorial del comercio.

El sistema complejo mencionado se encuentra en un espacio y tiempo determinado además de interactuar y recibir influencias con elementos externos los cuales modifican su desarrollo y organización a lo largo del tiempo. En este caso se consideran: los nuevos patrones de consumo, introducción de nuevas unidades comerciales en la ciudad y las condiciones de inseguridad como asaltos a comercios y percepción de la población que repercuten en el comportamiento y organización del sistema estudiado. Del mismo modo, se consideran las condiciones macroeconómicas y las políticas subsidiarias hacia micronegocios como condiciones que repercuten; tanto en la actividad comercial general, como en las unidades económicas de la zona estudiada. En una primera aproximación al sistema estudiado se establecieron sus límites espaciales y temporales; en los cuales, se delimita espacialmente la problemática de capacidades de emprendimiento e interactivas limitándose a la unidad habitacional Amalucan, que se encuentra al nororiente de la ciudad de Puebla, siendo un punto de confluencia debido al alto desarrollo inmobiliario de otras colonias cercanas y municipios como Amozoc y Tepeaca en el Estado de Puebla. Por otro lado, las escalas temporales de los fenómenos a estudiar se establecen; de forma general, desde el año 1990 sobre todo por la alta importancia que adquieren las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía nacional hasta la fecha actual del estudio 2020. Sin embargo, para cada subsistema es necesario establecer escalas temporales diferentes, las cuales se desarrollan a lo largo de la investigación.

Figura 1. Sistema de desarrollo endógeno.



Elaboración propia a partir de Castañares (2009).

Los subsistemas definidos y delimitados son: el subsistema microeconómico del comercio local, el cual está integrado por las unidades económicas pertenecientes a la zona de estudio, considerando las decisiones económicas que toman como qué producir, cómo hacerlo y para quién hacerlo; así como la forma cómo obtienen información, recursos, reciprocidad y legitimidad dentro del entorno donde se desenvuelven. El subsistema de redes sociales del comercio local integrado y delimitado por las relaciones y vínculos que los comerciantes locales tienen con el fin de desarrollar sus proyectos, considerando; el número de vínculos y relaciones, su calidad y su función dentro de las propias actividades económicas de la zona. El subsistema físico-espacial relacionado con la actividad comercial está definido

y delimitado por las condiciones físicas del espacio donde las actividades económicas se localizan y desarrollan, así como en la distribución de las unidades que ofrecen bienes y servicios y los desplazamientos de los habitantes para adquirirlos (figura 1).

Una vez definido el sistema complejo estudiado, es posible describir y analizar cada uno de sus elementos, así como las interacciones en cada subsistema y nivel.

4. Diagnóstico del sistema de desarrollo endógeno

Para entender de mejor manera las dinámicas de estos subsistemas es necesario analizar las condiciones de contorno que influyen en su funcionamiento. Por ello, se analiza el entorno macroeconómico e institucional de México, así como aquellas políticas que tienen como objetivo mejorar las condiciones en las que surgen y se desenvuelven los micronegocios. En este sentido, México posee una estructura regulatoria a nivel federal relativamente homogénea; esto quiere decir que la estructura fiscal, la reglamentación laboral y comercial y en menor medida el sistema judicial es de carácter federal, lo que conlleva a que la importancia de estos aspectos se analice en el ámbito nacional.

México posee la protección de derechos de propiedad por parte del gobierno; sin embargo, el registro de esta es largo y requiere una gran cantidad de recursos financieros, según el Índice Haciendo Negocios (DBI) publicado por el Banco Mundial se requiere un total de 8 procedimientos para el registro de propiedad, esto se encuentra por encima del promedio de América Latina (7.4) y el doble de la OCDE (4.7) con una duración aproximada de 42 días. Además, en promedio el costo del registro de la propiedad es de 6.2 % del valor de la propiedad, por encima de AL (5.9) y de la OCDE (4.2). En general, en México se requieren aproximadamente 350 días para resolución de disputas por debajo de AL (774.2) y de la OCDE (589.6) pero con un costo promedio de 33.5% del valor de la demanda por encima de AL (32.5) y la OCDE (21.5). Sin embargo, existen dos problemas: el sistema de justicia es débil lo que significa que no existe imparcialidad en los jueces, y a menudo se requiere sobornos lo que eleva el costo de la resolución y repercute en la protección de derechos de propiedad.

Por otro lado, no existe un mínimo capital para poder emprender un negocio; sin embargo, el proceso de registro de este es en general costoso, en promedio 16.3% del ingreso per cápita por debajo de AL (31.4) pero por encima de la OCDE (3.0). Por otro lado, las leyes laborales (Ley Federal del Trabajo y Ley del Seguro Social), al ser rígidas conllevan a que el proceso de contratación y despido sea costoso lo que limita que los micronegocios puedan contratar empleados repercutiendo en su crecimiento y manteniéndolos en la informalidad. Por otro lado, en materia de impuestos; según el DBI se requieren, en promedio, 241 días para preparar, presentar y pagar los impuestos por debajo de AL (317) pero encima de la OCDE (158.8). Del mismo modo, en promedio los impuestos sobre la renta, sobre el valor agregado, sobre la nómina y contribuciones al seguro social suman el 55.1 % de las ganancias por encima de AL (47) y de la OCDE (39.9).

Por último, el libre comercio en México permite a los micronegocios acceder a bienes y servicios de mejor calidad y menor precio, además de tener la oportunidad de incorporarse a los mercados mundiales. En términos generales, el total de importaciones y exportaciones representan el 77.6 % del PIB; además de existir tarifas de importación y exportación bajas (4.3%). Sin embargo, los costos de importación y exportación que incluyen: la obtención,

preparación y presentación durante el manejo de puertos o fronteras, el despacho de aduanas y el procedimiento de inspección, en el caso de las importaciones es de 450 USD por debajo de AL (628.4) pero muy por encima de la OCDE (98.1) y de las exportaciones 60 USD por debajo de AL (100.3) y encima de la OCDE (33.4). También, el sistema financiero, a pesar de estar relativamente bien capitalizado y ha existido un aumento en el financiamiento internacional, aún existe un gran rezago en el financiamiento a menor escala, ya que solo alrededor de 33% de la población posee una cuenta corriente en alguna institución financiera (The Heritage Foundation, 2022).

Los datos presentados anteriormente corresponden aquellas reglas y procedimientos formales, lo cual, como se mencionó, es relativamente homogéneo a lo largo del territorio nacional. Sin embargo, los delitos cometidos a unidades de negocio que reducen certidumbre en los emprendimientos y las inversiones sí tienen una expresión diferenciada en diversos territorios. Puebla, por su parte, se encuentra por encima de la media nacional en delitos cometidos a unidades de negocios y en percepción de inseguridad, lo que conlleva que, en la práctica, los derechos de propiedad y certidumbre se encuentren diferenciados.

5.1 El marco de los programas y políticas de fomento a las MIPYMES en México

Los programas orientados a mejorar e incentivar las microempresas tienen dos objetivos: En primer lugar, mejorar el entorno regulatorio para su establecimiento y desarrollo; y, en segundo lugar, corregir algunas fallas de mercado a las que se enfrentan, en específico, la asimetría de información para su financiación. Otras contribuciones, como la capacitación y asesoría tienen una menor proporción en los programas. En general todos los planes nacionales de desarrollo desde el año 2000 contienen una eje o meta nacional que se relaciona con el aumento a la productividad nacional y crecimiento económico, que; además, marca específicamente el apoyo en diversos ámbitos a las pequeñas y medianas empresas. Del mismo modo, a partir del año 2002 se crea la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; donde establece los criterios de clasificación para cada una, así como los principales objetivos que las políticas orientadas a estas deben poseer. En general las políticas y programas orientados al apoyo de microempresas se dividen entre financieros y no financieros que, debido a las diversas fallas de mercado, los apoyos financieros son los que tienen una mayor proporción. En el caso de los no financieros, se dividen en dos categorías: aquellos que están orientados a una actividad específica y aquellos que se relacionan con el entorno regulatorio. En la tabla 1 se resume la clasificación de los apoyos y en la tabla 2 se hace un conteo de la existencia de estos al año 2019.

Tipo de apoyo para MIPYMES en México (A nivel federal, estatal y local)

Tabla 1. Clasificación de políticas PYME Fuente: Reglamento para la Ley de Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Apoyos financieros	Apoyos no financieros	
	Directos	De entorno
Estímulos fiscales	Información	Cabildeo para mejorar el entorno
Financiamientos	Asesoría	Simplificación administrativa
Microcréditos	Capacitación genérica o especializada	
Garantías	Consultoría y asistencia técnica	
Servicios financieros	Premios y reconocimientos	

Tabla 2: Clasificación y distribución de políticas PYME. Fuente: CONEVAL y sitio web de las dependencias Fuente: Fuente: CONEVAL y sitio web de las dependencias

Tipo de apoyo	Número de programas
Financiamiento	15
Consultoría y asistencialismo	4
Información	1
Capacitación genérica y especializada	6
Premios y reconocimientos	2
Estímulos fiscales	1

Para que exista una correcta aplicación de los programas de apoyo empresarial es necesario contar con una metodología integrada y especializada para el seguimiento y evaluación del impacto que tienen las acciones del gobierno federal. Para ello hasta el 2019 se contaba con el Instituto Nacional del Emprendedor, el cual contaba con un Observatorio PYME para realizar tareas de recopilación y análisis de datos provenientes de los diferentes programas de apoyo empresarial trabajando juntamente con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Actualmente la Secretaría de Economía ha absorbido las funciones del desaparecido INADEM y se puede esperar que realice este tipo de tareas. Por otro lado, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política para el Desarrollo Social elabora anualmente el Inventario de Programas y Acciones de Desarrollo Social en donde es posible localizar los programas o acciones que tengan como objetivo mejorar el desempeño de las micro y pequeñas empresas.

5.2 El caso del Estado de Puebla

En el caso del estado de Puebla, al hacer una revisión en el Inventario de Programas Estatales proporcionado con el CONEVAL y mediante la consulta en el sitio web del Gobierno del Estado de Puebla, se identifican dos programas de apoyo a MIPYME y al emprendimiento. El Programa de Apoyo Productivo a la Mujer Poblana y el Programa de Comunidad Diferente ambos otorgados por el Sistema para el Desarrollo Integral de la Familia.

En el caso del Municipio de Puebla en la Ley Orgánica Municipal se indica el sistema de planeación como un mecanismo para hacer más eficaz la responsabilidad del ayuntamiento. De este modo, en el Plan de Desarrollo Municipal en el eje “Ciudad con desarrollo económico, prosperidad e innovación” indica que un objetivo de las políticas planteadas debe desarrollar programas de formación y asesoría para MIPYMES, establecer mecanismos de coordinación entre el sector público y privado para el desarrollo de nuevos negocios, fomentar la vinculación de empresas tractoras con MIPYMES y fortalecer la estrategia de circuitos de economía social entre otras. La teoría del desarrollo endógeno abre la posibilidad para la intervención de las políticas públicas, por un lado, habla de dotación de infraestructura y equipamiento y por otro, habla de las intervenciones con gobiernos de diversos niveles con la participación de la sociedad civil. Este tipo de intervenciones son escasas debido a que en su mayoría se centran en el financiamiento, mientras que capacitación e información tienen una baja proporción. Todos los programas mencionados anteriormente, inciden en mayor o menor medida en el funcionamiento y, en dado caso, el mejoramiento, de los micronegocios.

5.3 Procesos de segundo nivel

Los procesos de segundo nivel son aquellos cambios en las actividades económicas que, mediante flujos, inducen cambios en los procesos de primer nivel (García, 2006). En este caso, son considerados aquellos aspectos que intervienen en la realización de la actividad comercial y la transforman por parte de los habitantes de la zona de estudio y las relaciones que se dan entre ellos. Para ello se analizan los cambios en los patrones de consumo de las personas, la introducción y surgimiento de nuevas unidades y zonas comerciales en la ciudad, así como las variaciones en las condiciones de inseguridad. Todos estos aspectos analizados tienen un impacto en el comportamiento y adaptación de los elementos estudiados. Las unidades de negocio surgen y se desarrollan de acuerdo con las habilidades, conocimiento y recursos con los que cuentan, en el caso de la oferta, pero también con los patrones de consumo de población y las diversas necesidades que cambian a lo largo del tiempo. Del mismo modo, a nivel espacial, el surgimiento de unidades comerciales en diversos puntos de la ciudad, que ofrecen diferentes ventajas para los consumidores, tiende a cambiar la forma que consumen y en este caso de desplazan. Además, en el caso de las redes de cooperación e intercambio, la confianza es un elemento necesario para su surgimiento y mantenimiento, por lo que las variaciones que las condiciones de inseguridad repercuten en las relaciones existentes y limitan su surgimiento.

Cuando se habla de cambios en los patrones de consumo, es posible afirmar que son aquellos cambios en las preferencias de los consumidores, que, por factores subjetivos, determinan la forma como se organiza la actividad comercial. En este sentido, es posible mencionar que existen dos tipos: aquellos cambios que se desarrollan a largo plazo y que generalmente se relacionan con la introducción de nuevas tecnologías y los cambios a corto plazo que se relacionan de mayor manera con las condiciones de un nivel más alto de procesos. De este modo, las fluctuaciones a corto plazo son generadas por cambios en los ingresos, por la percepción de mayor inseguridad o por las previsiones sobre el futuro que los propios individuos hacen.

Para este estudio, se considera el surgimiento del comercio electrónico de bienes y servicios como un cambio de patrones al largo plazo. Según un análisis realizado por la Asociación Mexicana de Ventas Online en cooperación con la GS1, actualmente al nivel nacional, 60% de las pymes utilizan el comercio electrónico como canal de venta. Un aspecto importante para resaltar es que este fenómeno, es su reciente expansión ya que más del 50% se incorporó en los últimos 2 años. En este sentido, el comercio electrónico representa una serie de ventajas para las pymes, que es su mayoría utilizan los diversos canales que existen para esta actividad. En primer lugar, permite tener ofrecer una mayor información acerca de los bienes y servicios que comercia; mientras que, en segundo lugar, permite ofrecer estos sin necesidad de intermediarios, por lo que los ingresos provenientes de estas actividades son mayores. Sin embargo, aún existen muchas deficiencias de información y capacitación, además que el costo de logística para muchas empresas es difícil de solventar. Por ello el comercio electrónico, aún no ha penetrado en la mayor parte de los sectores del comercio, a pesar de ganar una gran presencia en los últimos años.

En el caso de las fluctuaciones a corto plazo, la percepción de las condiciones de seguridad resulta ser de mayor importancia para los habitantes, ya que, según menciona Nielsen México en 2019 un 16.5 % de un total de 19 de millones de hogares encuestados,

mencionaron que han reducido su visita a lugares de esparcimiento, sustituyendo estas por actividades que realizan en casa. Las condiciones mencionadas impactan en el sitio de estudio, ya que, por un lado, existe una deficiencia de capacidades tecnológicas en la mayor parte de los micronegocios, lo que limita su potencial de desarrollo. Por otro lado, la percepción de inseguridad por parte de los consumidores disminuye su visita a los espacios públicos de la zona lo cual repercute en consumo, en la construcción de lazos y en la mejora de estos espacios, lo cual hace que se pierdan oportunidades de creación de negocios, es decir, aquellas que tienen que ver con la venta de alimentos preparados, los servicios personales y algunos tipos de comercio no alimentario.

La teoría del desarrollo endógeno menciona que existen cuatro fuerzas principales que determinan el desarrollo de un territorio específico. En este caso la organización flexible de producción y la difusión de innovaciones cobran importancia, debido a que, las empresas suelen adaptarse en mayor o menor medida a los diversos cambios en el entorno. Esto es visible en el surgimiento del comercio electrónico, el cual, es utilizado y adaptado para el aprovechamiento de nuevos canales de comunicación; sin embargo, también es utilizado como medio de cooperación entre diversas empresas, en donde; empresas de ventas al mayoreo, ventas al menudeo y logística, construyen alianzas estratégicas que pueden ser interpretadas como redes de reciprocidad.

El surgimiento de nuevas unidades comerciales dentro de la ciudad de Puebla, a la cual pertenece la zona de estudio, tienen un impacto en las actividades comerciales que se dan a nivel local. Esto se debe principalmente a las ventajas de atracción que estas ofrecen, así como aquellos beneficios que se obtienen con la agrupación (Casares, 2013). Este tipo de zonas no es exclusivo de los centros comerciales cerrados o malls, sino que suelen surgir ciertas agrupaciones de comercios relacionados con la misma actividad que pueden aprovechar las ventajas de la agrupación. En el caso de la zona de estudio, según un análisis realizado por García (2015) existen 7 zonas a las cuales la gente suele desplazarse para realizar sus compras (ver figura 2).

Figura 2. Principales zonas atractoras de consumidores en la ciudad de Puebla.



Estas zonas han surgido, en su mayoría, en los últimos 30 años y suelen cumplir con la característica de poseer ciertos comercios generadores de aglomeración de oferta, es decir, aquellos comercios que habitualmente implican actos de compra con búsqueda de intensidad media tales como: textil, confección de calzado, pequeños electrodomésticos y artículos de equipamiento del hogar (Casares, 2013). El surgimiento de estas zonas suele tener ciertas

ventajas para el comercio y para el consumidor como: la mayor difusión de información, la concentración de oferta y las condiciones del espacio físico. Sin embargo, en otras zonas de la ciudad, tiende a desestabilizar la estructura del comercio local ya que no cuentan con las mismas economías de escala interna y externa y suelen atraer a los compradores incentivando los desplazamientos. Estos procesos no son necesariamente negativos, ya que permiten conocer cuáles son las mejores prácticas y de esta manera contribuir al mejoramiento de aquellas zonas que no cuentan con estas características, lo que sí resulta de importancia es que el surgimiento de estas zonas cambia la forma cómo los habitantes consumen.

Al analizar este proceso a partir de la teoría del desarrollo endógeno, es posible destacar que una de las principales fuerzas que se encuentran en aquellos territorios ganadores es la organización flexible de la producción. Esto quiere decir que, a medida que las empresas se concentran en un espacio específico, a pesar de estar sujetas a la competencia, también tienen acceso a diversos recursos como información y soporte cognitivo, además pueden aprovechar las economías de escala externas que se generan. En el caso del sitio de estudio, a pesar de tener una alta presencia de negocios y atraer a clientes de otras zonas cercanas; aún existe una insuficiencia en la construcción y mantenimiento de relaciones, lo que no permite que otras ventajas de la aglomeración como la cooperación para desarrollar proyectos, la difusión de información y conocimiento y el soporte cognitivo sean aprovechadas. Lo cual, al limitar su desarrollo, provoca la pérdida de consumidores hacia otras zonas de la ciudad repercutiendo así en sus ingresos y por lo consiguiente en sus condiciones.

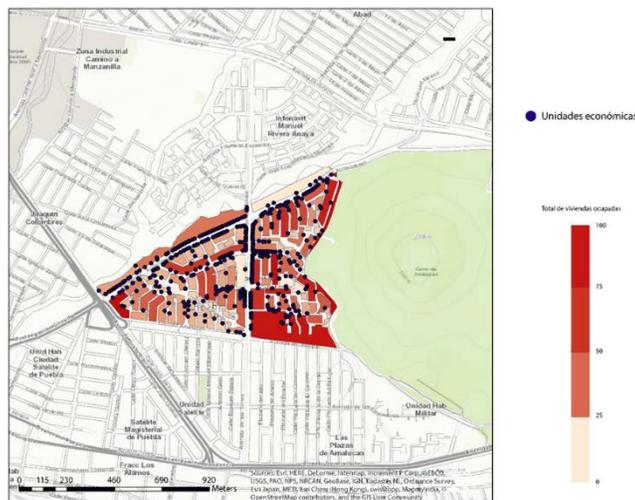
Para que sea posible la existencia de redes sociales que permitan la formación y mantenimiento de las capacidades emprendimiento e interactivas, es necesario que existan ciertos niveles de confianza dentro del entorno en el que se desenvuelven las actividades económicas. Por ello las variaciones en las condiciones de seguridad permiten o limitan la formación de estas. En este sentido, según INEGI (2018) el 38 % de las unidades económicas del Estado de Puebla habían sido víctimas de un delito, de los cuales, cerca del 80% había sido con la portación de arma de fuego. Por otro lado, el 39 % de los hogares habían sido víctimas de delito. En términos generales, en 2018 se cometieron 37,646 delitos por cada 100 mil habitantes en el Estado.

Si se compara con los datos a nivel nacional, se puede afirmar que se encuentra por encima del promedio; ya que, en México, la tasa de incidencia delictiva es de 5,397 por cada 100 mil habitantes, mientras que el 33% de las unidades económicas han sido víctimas de un delito de los cuales el 47 % de estos han sido con la portación de armas. En el caso de la percepción de seguridad, en el Estado de Puebla, en 2018, el 63.4 % de la población tiene una percepción negativa de la seguridad, 6776 unidades económicas de cada 100 mil consideran insegura su colonia, 8820 su municipio y 9150 su Estado. A nivel nacional, 5,055 de cada 100 mil unidades económicas consideran insegura su colonia, 7,059 su municipio y 7,893 su Estado. Esto muestra que, la percepción de seguridad supera el promedio a nivel nacional. En el caso específico de la zona de estudio, las anteriores cifras, muestran una limitante en la construcción de redes de emprendimiento, ya que tanto las condiciones de inseguridad como su percepción, no permiten que estas se formen y que crezcan y; al mismo tiempo, limita el potencial de crecimiento de estas y su contribución al entorno donde se desenvuelven.

5.4 Subsistema microeconómico de comercio local

La unidad habitacional Amalucan se encuentra en el estado de Puebla en la zona nororiente de la Ciudad de Puebla, según el INEGI (2020) cuenta con un total de 2046 viviendas ocupadas y una población total de 11,424 habitantes con un promedio de 3.6 habitantes por vivienda (figura 3). Según el inventario nacional de vivienda, en 2016, la población que tiene mayor presencia en la zona de estudio es la que corresponde al rango de 30 a 59 años, representando cerca del 37 % de la población total, mientras que la población de más de 60 años representa aproximadamente el 22 %.

Figura 3. Densidad de viviendas ocupadas y distribución de unidades comerciales en la zona de estudio.



Elaboración propia con datos de INEGI 2010 y DENU 2020

Según datos del INEGI en 2020 solamente el 2 % de la PEA (aproximadamente 200 habitantes) se encuentran desocupados, por otro lado, el 2% de la población total nunca asistió a la escuela y el 1% es analfabeta; siendo 10 años el grado promedio de escolaridad de los habitantes de la zona. Estos datos permiten identificar algunas características socioeconómicas, por ejemplo, es posible afirmar que el desempleo es bajo estando por debajo de la media nacional (aproximad ante 4% en 2020), sin embargo, como se mencionó anteriormente, existe una concentración de las fuentes de empleo en zonas específicas de la ciudad, incentivando los desplazamientos y dando una imagen de las condiciones de las unidades de negocios existentes en la zona. Por otro lado, si bien existe un relativo alto nivel de formación, son pocas las habilidades de mayor formación y complejidad las que se distribuyen a lo largo del tejido empresarial de la zona; lo que representa una limitante en el proceso de crecimiento de los micronegocios teniendo un impacto negativo en el entorno donde se insertan.

Una vez, establecidas las condiciones generales de la zona de estudio, es posible analizar las unidades económicas, sus características, distribución y evolución a lo largo del tiempo, con el fin de identificar algunos factores de importancia que inciden en los problemas mencionados anteriormente. Al analizar los datos proporcionados por el DENU 2021 es posible identificar la existencia de 296 unidades económicas, de las cuales una parte

importante (65 unidades) pertenecen al ámbito de comercio alimentario como frutas y verduras y productos de origen animal. En segundo lugar, se encuentran las actividades de preparación de alimentos y el comercio no alimentario dedicado al entretenimiento (Ver tabla 1).

Tabla 3. Clasificación de las unidades de negocio en la unidad habitacional Amalucan.

Tipo de actividad	Total de unidades	Porcentaje
Restaurantes, cafeterías y venta de otros alimentos	43	15%
Servicios de reparación, mantenimiento y otros	15	5%
Salones y clínicas de belleza	20	7%
Lavandería tintorería y otros servicios personales	8	3%
Panadería, tortillería y fabricación de otros alimentos	20	7%
Abarrotes, misceláneas y venta de otros productos	65	22%
Ropa y calzado	16	5%
Farmacias y otros productos relacionados con la salud	15	5%
Artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal	34	11%
Servicios médicos de consulta externa y servicios relacionados	17	6%
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	2	1%
Servicios educativos	3	1%
Fabricación y maquinado de productos metálicos y madera	10	3%
Servicios profesionales	14	5%
Servicios de entretenimiento	2	1%
Otros comercios y servicios	12	4%
Total	296	

Elaboración propia con datos de DENUE 2020

Las unidades restantes tales como la industria alimentaria, las actividades de reparación de artículos para el hogar y servicios personales como los salones de belleza y las peluquerías representan alrededor de 20 unidades para cada actividad. Otras actividades como las pertenecientes al sector secundario, como la fabricación de artículos metálicos y la industria de madera representan una pequeña parte (alrededor de 10 unidades por cada actividad). El comportamiento del tejido empresarial de la zona de estudio puede analizarse desde la teoría microeconómica de la empresa. El comercio alimentario, así como la preparación de alimentos tiene bajas barreras de entrada, es decir, la inversión en capital y trabajo necesaria es menor con relación a otras actividades, sobre todo las aquellas que representan la utilización de maquinaria especial y un tipo específico de habilidades. Por otra parte, las economías de escala que surgen en comercios de distribución hacen que se tenga una percepción de mejores rendimientos provenientes de esta actividad.

Otra forma de analizar este tipo de distribución es a través de las redes sociales en las cuales se desenvuelven los emprendedores; ya que, al representar una gran cantidad de unidades, aquellos actores con los que se relacionan pertenecen a estas actividades y de este modo existe una mayor confianza en la actividad de emprendimiento, así como cierto nivel de legitimidad en el entorno. Por otro lado, un dato importante a destacar es que de los 296 negocios solamente uno puede catalogarse como mediana empresa debido a que posee de 50 a 100 empleados y pertenece a un supermercado, 3 pueden ser considerados como pequeñas empresas debido a que poseen más de 10 a 30 empleados siendo franquicias y el resto pertenecen a la categoría de micronegocios ya que cuenta con un máximo de 5 empleados.

Esta información acerca del tamaño de los negocios permite identificar algunas características de condiciones económicas, ya que si bien, estos tienen un impacto en el autoempleo y funcionan como medio de subsistencia, en su mayoría no son generadores de empleo, lo que implica que sus ingresos no son suficientes y por lo consiguiente sus oportunidades para el crecimiento y adaptación a las dinámicas económicas nacionales e internacionales son bajas o nulas. Al realizar una comparación del número y tipo de unidades económicas en los tres periodos estudiados, es posible afirmar que ha existido una disminución promedio de 3 unidades por cada tipo de actividad antes mencionada. Sin embargo, el comercio dedicado a la venta de alimentos preparados, los salones y clínicas de belleza, servicios educativos, fabricación de artículos metálicos y de madera, fabricación de alimentos y servicios profesionales, hasta 2019 habían tenido un aumento promedio de 2 unidades.

Posteriormente en 2020 y 2021 hubo una disminución promedio de una unidad por cada actividad, debido a la crisis económica causada por los confinamientos masivos. No parece haber un patrón de pérdida mayor dependiendo de la actividad, aunque posiblemente los servicios profesionales y educativos tuvieron una pérdida mayor (3 unidades) por encima del promedio. Al analizar el comportamiento descrito es posible extraer que, si bien de 2010 a 2019 hubo una disminución considerable del número de unidades de negocio, aquellas con un mayor valor agregado y que requieren una mayor formación y especialización habían tenido un aumento, mientras que aquellas con un menor valor agregado habían descendido considerablemente. Por otro lado, para el 2021 a pesar de que todas las actividades tuvieron un descenso, las que poseían mayor productividad son las que disminuyeron por encima del promedio.

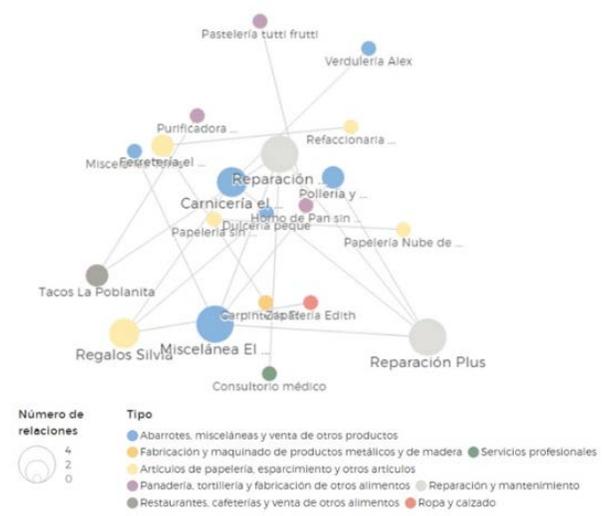
El cambio en los patrones de consumo y el surgimiento de nuevas zonas comerciales en la ciudad han tenido un efecto considerable en el cambio de distribución de negocios. En primer lugar, aquellas actividades en la que no existe diferencia en los productos ofrecidos; tales como el comercio alimentario y el comercio al por menor de otros artículos, fueron los que tuvieron el mayor descenso de 2010 a 2019 en número de unidades, pero en porcentaje de unidades los servicios de entretenimiento han perdido cerca del 60% de las unidades existentes. Lo anterior tiene que ver con la amplia distribución que internet y las telecomunicaciones ha tenido en los últimos 10 años.

5.5 Subsistema de redes sociales de emprendimiento

Las redes sociales, como se trató en el capítulo anterior, son estructuras sociales mediante las cuales ocurren diversos tipos de intercambios; estos pueden ser de tipo material, de información o bien de recursos cognitivos con la confianza y la legitimidad. Las redes sociales generan oportunidades para que se creen o fortalezcan los lazos de cooperación que, en el caso de las empresas, son necesarios para su surgimiento y desarrollo a lo largo del tiempo. Las redes sociales son una expresión de aquellas capacidades que, del mismo modo que las de emprendimiento, ofrecen oportunidades para que los propietarios de los negocios y aquellos habitantes que tengan iniciativas puedan desarrollar sus proyectos; pero, en este caso, de manera conjunta, es decir, las relaciones de cooperación, difusión de información transmisión de conocimientos, desarrollo de innovaciones entre otras, además de la facilidad o dificultad para asimilar y utilizar los recursos provenientes de estas relaciones.

Se llaman redes sociales de emprendimiento a aquellas estructuras sociales que se desarrollan a lo largo de la vida de un negocio y que permiten el intercambio de recursos, información y recursos cognitivos necesarios para superar las barreras que el tamaño de la empresa les impone. En este caso, se analizarán las redes existentes tomando como modelo las metaredes de Lechner y Dowling (2003), el cual establece la existencia de cuatro tipos: de reputación, reciprocidad, marketing y conocimiento, innovación y tecnología. Además, se analizan tres variables: tipo de red, intensidad y tiempo de duración. En la figura 4 se muestran las relaciones identificadas en la zona de estudio, mientras que en la tabla 4 se muestran algunas propiedades estructurales de la red; en la cual, se puede identificar la existencia de actores con una mayor relevancia; lo cual puede determinar el mejor desempeño en su actividad económica.

Figura 4. Relaciones entre negocios de la zona de estudio.



Elaboración propia a partir de entrevistas a los propietarios

Tabla 4. Propiedades estructurales de las relaciones identificadas

Nombre del negocio	Tipo de actividad	Grupos	Conexiones	Relevancia	Intermediación	Cercanía	Nucleidad
Carnicería el cerdito valiente	Abarrotes, misceláneas y venta de otros productos	6	3	0.4568	35	0.114	1
Dulcería el	Abarrotes, misceláneas y venta de otros productos	6	1	0.0673	0	0.103	1
Miscelánea El rey león	Abarrotes, misceláneas y venta de otros productos	3	4	0.9671	13	0.114	2
Miscelánea T anis	Abarrotes, misceláneas y venta de otros productos	3	1	0.3263	0	0.107	1
Polletería y Verdulería Alma	Abarrotes, misceláneas y venta de otros productos	3	2	0.6637	0	0.110	2
Verdulería Alex	Abarrotes, misceláneas y venta de otros productos	6	1	0.1541	0	0.107	1
Ferretería el retorno	Artículos de papelería, esparcimiento y otros artículos	4	2	0.0000	1	0.056	1
Papelería Nube de Magallanes	Artículos de papelería, esparcimiento y otros artículos	1	1	0.0000	0	0.053	1
Papelería sin nombre	Artículos de papelería, esparcimiento y otros artículos	1	1	0.0000	0	0.053	1
Refaccionaria Romano	Artículos de papelería, esparcimiento y otros artículos	4	1	0.0000	0	0.055	1
Regalos Silvia	Artículos de papelería, esparcimiento y otros artículos	6	3	0.1996	21	0.110	1
Carpintería El carpintero	Fabricación y maquinado de productos metálicos y de madera	4	1	0.0000	0	0.055	1
Horno de Pan sin nombre	Panadería, tortillería y fabricación de otros alimentos	5	1	0.0000	0	0.053	1
Pastelería tutti frutti	Panadería, tortillería y fabricación de otros alimentos	5	1	0.0000	0	0.053	1
Purificadora inmaculada	Panadería, tortillería y fabricación de otros alimentos	2	1	0.1126	0	0.102	1
Reparación Master Point	Reparación y mantenimiento	2	4	0.8760	29	0.114	2
Reparación Plus	Reparación y mantenimiento	3	4	1.0000	37	0.117	2
Tacos La Poblanita	Restaurantes, cafeterías y venta de otros alimentos	2	2	0.3336	11	0.109	1
Zapatería Edith	Ropa y calzado	6	1	0.0673	0	0.103	1
Consultorio médico	Servicios profesionales	2	1	0.2956	0	0.107	1

5.6 Subsistema espacial

Una de las fuerzas que determinan el desarrollo identificadas por la teoría del desarrollo endógeno es el desarrollo urbano del territorio, esto puede interpretarse como aquellos

territorios que cuentan con mayor infraestructura y bienes públicos tienen mayor probabilidad para atraer inversiones y aquellas empresas que tienen mayores dinámicas de crecimiento. Sin embargo, otro factor que la teoría no desarrolla se relaciona con el uso del espacio público como conexión entre consumidores y vendedores; los cuales, suelen aprovechar las externalidades tales como la seguridad que ofrece el mayor tránsito de personas, la calidad del espacio en términos físicos y una mayor socialización.

Otro aspecto relacionado con la fuerza identificada por la teoría es la forma en que las actividades comerciales, sobre todo aquellas de búsqueda y compra intensiva, tienden a mejorar la calidad del espacio por los mismos factores mencionados anteriormente. Dentro del subsistema socioespacial es necesario analizar la distribución y concentración de unidades de negocio dentro de ciertos espacios, así como su impacto en las condiciones físicas. Para ello se realizó un levantamiento para conocer estas características a partir de tres criterios: mayor tránsito de personas, mayor percepción de seguridad por parte de los habitantes y mayor calidad del espacio según los habitantes. En los espacios evaluados anteriormente, es posible extraer una serie de generalidades para la zona. En primer lugar, la presencia de comercios está correlacionada con un mayor tránsito, una mayor percepción de seguridad y una mejor calidad del espacio. Del mismo modo, a medida que los comercios se establecen en proximidad, las continuas interacciones generan lazos de larga duración y de intensidad alta, lo que facilita la cooperación, la difusión de información y la transmisión de conocimiento, que contribuye a mejorar sus capacidades de emprendimiento e interactivas.

Figura 5. Distribución de unidades comerciales dentro de la zona de estudio



En la figura 5 se puede analizar espacialmente las unidades de negocio, en este caso, si bien existe una alta diversidad de negocios; aquellos como comercio alimentario y fabricación de alimentos se concentra en pequeñas unidades dentro de la zona, mientras que aquellos comercios de mayor especialización y no alimentarios se ubican en las principales vialidades.

5.7 Estructura del sistema de desarrollo endógeno

Para analizar los micronegocios y el desarrollo endógeno de la unidad es necesario entender las dinámicas de emprendimiento como un complejo empírico y fenómeno social que tiene manifestaciones en el espacio y sus elementos deben ser tratados analizando sus interrelaciones e influencias; Además de que recibe múltiples influencias de dinámicas de contorno que transforman los mecanismos del sistema estudiado. Es decir, los subsistemas microeconómicos, de redes sociales y espacial; son transformados ya sea por el surgimiento de nuevas unidades comerciales, por el cambio en los patrones de consumo o por las condiciones de seguridad, que a su vez son determinadas por las condiciones macroeconómicas y regulatorias en donde se encuentran inmersos.

El subsistema microeconómico se compone de aquellas iniciativas de generación de valor presentes en la unidad, además se servir como un medio para el autoempleo, ofrece la oportunidad de expresar las capacidades de los individuos. No obstante, se encuentra en peligro, debido a la disminución o estancamiento de sus ingresos resultado de la deficiencia e insuficiencia de capacidades a nivel individual como del entorno. Esto, puede comprobarse con datos de la ENAPROCE, investigaciones de campo y por la variación a lo largo de 10 años del tamaño de los negocios, los cuales no han crecido (5 empleados).

El subsistema de redes sociales, cuyas relaciones entre propietarios, clientes y proveedores, proporcionan distintos tipos de recursos, información y legitimidad; es perturbado por la pérdida de confianza que determina la falta de construcción de lazos, lo que agrava los problemas en las capacidades de los negocios. El subsistema físico espacial, compuesto tanto de la localización de los negocios, así como las condiciones físicas, percepción de calidad y de seguridad de los espacios públicos próximos a estos, es perturbado por la degradación que sufren debido al abandono de los negocios. En la tabla 4 se presenta un resumen de las relaciones más significativas del sistema.

Tabla 5. Conjunto de relaciones significativas del sistema de desarrollo endógeno

Relaciones	Conjunto de relaciones
Relaciones del subsistema microeconómico de los negocios con el subsistema de redes sociales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los negocios e iniciativas de emprendimiento inician con préstamos de amigos y familiares. 2. Las relaciones entre negocios propician el intercambio de información relevante con respecto a las actividades que realizan, facilitan la cooperación para desarrollar proyectos y ofrecen la oportunidad de construir conocimiento y aprendizaje conjunto. 3. La legitimidad que brindan las relaciones y contactos, permite a las iniciativas novedosas obtener una mejor calidad de información y facilita la cooperación.
Relaciones del subsistema microeconómico con el sistema físico espacial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Su localización ya sea en vialidades principales o con cercanía a espacios públicos, determina la capacidad del negocio para mantenerse a lo largo del tiempo. 2. El crecimiento de los negocios afecta el entorno físico donde estos se insertan, ya que su presencia mejora tanto la calidad del espacio como la seguridad.
Relaciones del sistema de redes sociales con el subsistema físico espacial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las relaciones entre negocios surgen debido a la proximidad espacial. Crecen y se mantienen por las constantes interacciones, lo que facilita la difusión de información y la cooperación.

5.8 Procesos de perturbación del sistema de desarrollo endógeno

Uno de los principales problemas de los micronegocios es que no poseen el tamaño suficiente para aprovechar las economías de escala. Una alternativa es la organización flexible de la producción, en la cual, se construyen relaciones para desarrollar proyectos conjuntos y tener un mayor mercado y especialización. A pesar de existe en la zona una gran cantidad de relaciones entre negocios, muy pocas son de cooperación como aquellos de mayor tamaño. La información, conocimiento y las innovaciones generadas, determinan en gran medida, la capacidad de un negocio para competir. En el caso de los micronegocios, la generación de este se relaciona con la experiencia práctica que se adquiere a lo largo del tiempo desempeñando la actividad mientras que, algunos tipos de información relevante y conocimiento codificado requiere la construcción de lazos más allá del entorno inmediato. Según el análisis realizado, la zona cuenta con redes a lo largo del territorio, donde generalmente existe una unidad de negocio que sirve como nodo brindado así, la capacidad de transmitir información y conocimiento.

Sin embargo, la participación con actores fuera del contexto inmediato con excepción de los proveedores es escasa, lo que limita el acceso a nueva información y conocimiento que contribuya a sus capacidades. Por lo tanto, el espacio físico donde se insertan es afectado por la presencia o ausencia de unidades económicas; del mismo modo que, la proximidad determina la construcción de lazos de alta intensidad y duración, lo que mejora su desempeño. Por otro lado, a medida que disminuye la presencia de negocios; los espacios son abandonados y su calidad física se degrada; en la zona estudiada se han identificado tres casos, en los cuales es especialmente visible esta correlación. Los micronegocios son especialmente sensibles a algunos fenómenos macroeconómicos y de regulación. En primer lugar, los impuestos, las regulaciones y las prácticas anticompetitivas son los principales problemas a los que se enfrentan las empresas de menor tamaño. Según la ENAPROCE, entre las mayores dificultades que enfrentan están: el exceso de regulaciones, la falta de crédito y el alto costo de energéticos. De esta manera, tanto el ambiente regulatorio como la apertura a mercados internacionales en el caso de la energía repercuten en el desarrollo de sus capacidades.

Conclusión

El desarrollo económico desde una perspectiva territorial es un proceso complejo que requiere el análisis interdisciplinario. Es por ello por lo que la Teoría de los Sistemas Complejos resulta de utilidad, ya que mediante esta es posible: delimitar el marco de estudio, sus variables e interacciones, así como las diversas escalas en las que este se presenta. El caso de estudio permite ejemplificar cómo este proceso ocurre y que, a pesar de las condiciones de contorno pueden resultar se poco favorables, existen ciertos mecanismos como la cooperación y la difusión de información que permite a algunas zonas prosperar. De manera adicional, el caso presentado tiene la utilidad; en primer lugar, servir como base para el análisis de mayor profundidad en cada uno de los subsistemas y procesos que lo componen y, en segundo lugar, permitir su utilización como ejemplo para otros análisis sin importar la escala del territorio estudiado. El presente trabajo forma parte de un trabajo comunitario que tiene el objetivo incidir en algunas de las variables y procesos con el fin de promover la mejora de las condiciones socioeconómicas de la población en general; por lo que, sus

alcances y limitaciones pueden utilizarse para formular estrategias ya sea en políticas públicas, o bien en trabajo para el desarrollo comunitario

Referencias

- Vázquez, A.** (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales= Journal of Regional Research*, (11), 183-210.
- Becerra, G.** (2014). Interdisciplina y sistemas complejos. Un enfoque para abordar problemáticas sociales complejas. {PSOCIAL}, 1(1).
- Cásares, Javier,** (2013) *Distribución Comercial*. España. Aranzini.
- Castañares Maddox, E. J.** (2009). Sistemas complejos y gestión ambiental el caso del Corredor Biológico Mesoamericano México (No. F/333.720972 C3).
- The World Bank** (2020). Doing Business Index. E.E. U.U. World Bank
- García, R.** (2006). *Sistemas complejos: conceptos, métodos y fundamentación epistemológica de la investigación interdisciplinaria*. Editorial Gedisa.
- INEGI.** (2020). Censo de Población y Vivienda 2020. Febrero 2022, de INEGI Sitio web: <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>
- INEGI.** (2021). Directorio Nacional de Unidades Económicas. Febrero 2021, de INEGI Sitio web: <https://www.inegi.org.mx/app/descarga/>
- INEGI.** (2018). Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2018. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (México).
- Lechner, C. & Dowling, M.** (2003). Firm networks: External relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15, 1-26.
- The Heritage Foundation** (2022). 2022 Index of Economic Freedom. E.E. U.U. The Heritage Foundation.

