



Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Instituto de Ciencias Económico Administrativas **Maestría en Administración**

**Recursos públicos como financiamiento en seis micro y pequeñas
empresas en la zona Metropolitana del Estado de Hidalgo, análisis de
su impacto.**

PROYECTO TERMINAL

Presenta:

I.G.E Carlos Omar López Muñoz

Director del proyecto:

Mtra. María Dolores Martínez García

San Agustín Tlaxiaca, Hgo., México

Noviembre, 2018.



DR. JULIO CÉSAR LEINES MEDÉCIGO
 DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
 P R E S E N T E.

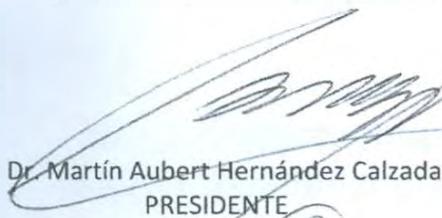
La comisión evaluadora del proyecto terminál titulado **“Recursos públicos como financiamiento en seis micro y pequeñas empresas en la zona Metropolitana del Estado de Hidalgo, análisis de su impacto”**, realizado por la sustentante Carlos Omar López Muñoz, con número de cuenta 365172, perteneciente al programa de Maestría en Administración, una vez que ha revisado, analizado y evaluado el documento recepcional de acuerdo con lo estipulado en el Artículo 73 del Reglamento General de Estudios de Posgrado, tiene a bien extender la presente.

AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN

Por lo que la sustentante deberá cubrir los requisitos del Reglamento General de Estudios de Posgrado y demás reglamentos aplicables al caso, para acceder al examen de Grado en el que sustentará y defenderá el documento de referencia.

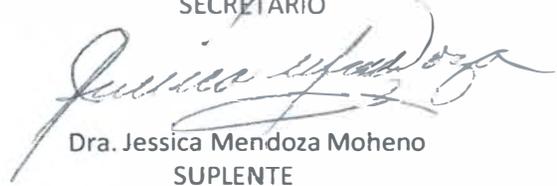
Atentamente
“AMOR, ORDEN Y PROGRESO”
 San Agustín Tlaxiaca, Hidalgo, a 07 de diciembre 2018

El comité


 Dr. Martín Aubert Hernández Calzada
 PRESIDENTE


 Mtra. Adriana Luz María Montiel Ávila
 SECRETARIO


 Mtra. María Dolores Martínez García
 VOCAL


 Dra. Jessica Mendoza Moheno
 SUPLENTE




 Dr. Jesús Ibarra Zamudio
 DIRECTOR

JAEH
 BIBLIOTECA



Agradecimientos.

Gracias a los que con su ejemplo han permitido alcanzar una nueva meta, ahora vendrá una responsabilidad aún más grande.

Infinitas gracias a mis docentes, a mi directora de proyecto a la UAEH, a todos lo que impulsaron y contribuyeron a generar en mí una nueva forma de ver la administración.

A mi familia Paco, Paty, Hugo, sin ustedes esto hubiese sido más complicado, hasta allá arriba sé que estarán orgullosos de mí, y acá abajo aún más.

Amigos y compañeros, el gran viaje de la vida es mucho más divertido cuando lo acompañas con personas que estimas.

Gracias siempre, porque hoy habrá una persona que ayude a formar, crecer y desarrollar más y mejores empresas.

Con cariño Carlos OLM.

La fuerza de las instituciones públicas deberá ser cimentada en una correcta, eficiente y constante evaluación.

Resumen.

El presente trabajo tiene como objetivo identificar el impacto que provocan los recursos públicos como fuente de financiamiento, para emprendedores y en micro y pequeñas empresas a través de una adaptación del instrumento del libro “El capital emprendedor como alternativa de financiamiento para los emprendedores: análisis del impacto en la empresa apoyada” (Universidad Mexicana de Innovación en Negocios, 2017) aplicado en 6 micro y pequeñas empresas de la zona metropolitana del estado de Hidalgo, y con ello generar información significativa que permita enriquecer la información disponible a los interesados en los programas para las emprendedores, Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en el estado de Hidalgo.

Se toma información de la literatura encontrada, de mejores prácticas y de la incipiente evaluación del impacto de los programas. La investigación tiene un enfoque mixto ya que se busca identificar los fenómenos y explorarlos en su entorno natural. puesto que se utilizarán entrevistas a profundidad a funcionarios, y una cuantitativa basada en una encuesta a emprendedores financiados. Se genero a través de un estudio de caso el cual busca dar una respuesta al planteamiento de un problema, probar un supuesto o el desarrollo de una teoría.

Para la realización de la presente, se buscaron empresas que tuviesen o hayan tenido financiamiento público, pero se encontró con la problemática de que las instituciones públicas no compartieron los datos de las empresas beneficiadas remitiéndose a la ley de Protección de Datos Personales en sujetos obligados. La generación de la muestra se realizó con la técnica no probabilística “bola de nieve” atribuido a Leo A Goodman en 1961, la cual se utiliza para alcanzar poblaciones de difícil acceso como en el caso de este trabajo.

Se dirige a todo aquel que busque promover la evaluación del impacto del financiamiento público pues al existir un crecimiento de los fondos y recursos, o una disminución de estos -que para el cierre de esta investigación (diciembre de 2018) se planteaba por parte del gobierno de México el cierre del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)-, se vuelve muy importante la relación costo-beneficio de aportar dinero público a particulares con la particularidad que estos deberán demostrar que otorgan beneficios sociales, como generación de empleo, distribución de la riqueza. inversión tangible e intangible, capacitación entre otros, y así tener un impacto positivo en la economía del país.

Derivado de los resultados se encontró, que gran parte del éxito de los programas radica en una correcta asesoría de los beneficiarios pues estos no encuentran en el gobierno un aliado para el crecimiento de sus empresas, si no un acreedor o un financiador únicamente. También se encontró que las empresas están conformes con los resultados pero que aún hay oportunidades importantes de mejora.

Se esbozan recomendaciones útiles para mejorar la implementación, evaluación y monitoreo de programas a emprendedores y PyME, el maximizar el beneficio social deberá ser el criterio rector del diseño, implementación y evaluación de los programas. Esto se logrará si se difunde de manera correcta, dirigiendo mejor los programas, profesionalizarlos, seleccionar apropiadamente a los beneficiarios, contando con los instrumentos adecuados para su implementación y evaluando sus resultados.

Abstract

The objective of this paper is to identify the impact of public resources as a source of financing for entrepreneurs and micro and small businesses through an adaptation of the book's instrument "Entrepreneurial capital as an alternative financing for entrepreneurs: analysis of the impact on the supported company "(Universidad Mexicana de Innovación en Negocios, 2017) applied to 6 micro and small companies in the metropolitan area of the state of Hidalgo, and thereby generate significant information that will enrich the information available to those interested in the programs for entrepreneurs, Small and Medium Enterprises (SMEs) in the state of Hidalgo.

Information is taken from the literature found, from best practices and from the incipient evaluation of the impact of the programs. The research has a mixed approach since it seeks to identify the phenomena and explore them in their natural environment, since in-depth interviews will be used with officials, and a quantitative one based on a survey of financed entrepreneurs. It was generated through a case study which seeks to give an answer to the approach of a problem, to prove an assumption or the development of a theory.

For the realization of the present, companies that had or had had public financing were looked for, but found the problem that public institutions did not share the data of the benefited companies, referring to the Law of Protection of Personal Data in obliged subjects. The generation of the sample was carried out with the non-probabilistic "snowball" technique attributed to Leo A Goodman in 1961, which is used to reach populations that are difficult to access, as in the case of this work.

It is aimed at anyone who seeks to promote the evaluation of the impact of public financing because there is a growth of funds and resources, or a decrease in these -that for the closure of this investigation (December 2018) was raised by the government of Mexico the closure of the National Institute of the Entrepreneur (INADEM) -, becomes very important the cost-benefit ratio of providing public money to individuals with the particularity that they must demonstrate that they provide social benefits, such as employment generation, distribution of wealth, tangible and intangible investment, training among others, and thus have a positive impact on the economy of the country.

Derived from the results, it was found that a great part of the success of the programs lies in the correct advice of the beneficiaries, since they do not find in the government an ally for the growth of their companies, if not a creditor or only a funder. It was also found that companies are satisfied with the results but that there are still important opportunities for improvement.

Useful recommendations are outlined to improve the implementation, evaluation and monitoring of programs for entrepreneurs and SMEs, maximizing the social benefit should be the guiding criterion of the design, implementation and evaluation of the programs. This will be achieved if it is disseminated in a correct manner, directing the programs better, professionalizing them, appropriately selecting the beneficiaries, counting on the adequate instruments for their implementation and evaluating their results.

Contenido

Introducción	5
Capítulo I. Planteamiento del problema	6
1.1 Planteamiento del problema	6
1.2 Objetivo general	9
1.3 Preguntas de investigación	10
1.4 Supuesto	10
1.5 Justificación.....	10
Capítulo II. Metodología de la investigación	13
2.1. Diseño de la investigación.....	13
2.2. Muestra y limitaciones.	14
2.3. Etapas del muestreo.....	17
2.4. Empresas	18
2.5. Instrumentos	19
Capítulo III. Marco teórico.	21
3.1. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	22
3.1.1. Importancia de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas.....	22
3.1.2. Las micro, pequeñas y medianas empresas, ¿Qué son?	23
3.1.3. Clasificación en el Mundo.....	24
3.1.4. Clasificación en México	25
3.1.5. Características de las MiPyMEs	27
3.1.6. Ventajas y desventajas de las MiPyMEs	29
3.1.7. ¿Cómo aprovechan las oportunidades los emprendedores?	31
3.2. Recurso público como financiamiento	35
3.2.1. Antecedentes de las políticas de apoyo al financiamiento público	35
3.2.2. Políticas públicas.....	37
3.2.3. ¿Cómo puede el gobierno ayudar a las MiPyMEs?.....	38
3.2.4. Financiamiento	43
3.2.5. Capital emprendedor	44
3.2.6. Capital de origen público	46
3.2.7. Investigaciones realizadas sobre financiamiento a emprendedores y el impacto de éste en las empresas.....	47
Capítulo IV. Resultados	53
Conclusiones.	60

Recomendaciones	62
Referencias	64
Anexos	69
Instrumento.	69
Resultados del instrumento	83

Relación de Tablas

Tabla 1 Empresas Encuestadas.	19
Tabla 2 Clasificación en el contexto internacional.	24
Tabla 3. Clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.....	26

Relación de Figuras

Figura 1 Emprendedores, ¿Qué sabemos?	7
Figura 2 Muestreo, Bola de Nieve.	14
Figura 3 Matriz de congruencia.	21
Figura 4 La PyMe en México.....	22
Figura 5 Modelo de evaluación.	31
Figura 6 Modelo de Emprendimiento.	32
Figura 7 Curva de Clientes.....	34

Introducción

Las Micro, Pequeñas, y Medianas empresas (MiPyMEs) desde hace muchos años han sido parte fundamental en el desarrollo de la economía de países en desarrollo como México, al constituir la mayor parte de las empresas en estos países.

Ocho de cada diez jóvenes mexicanos tiene la intención de desarrollar su propio negocio antes de realizar una carrera en una organización, revelo una encuesta del portal *trabajando.com* y *universia* (2013). La búsqueda de "libertad de acción profesional" es la principal razón, aseguró el 38% de los participantes en la "Tercera Encuesta de Empleo 2013" entre 1,161 mexicanos de 21 y 27 años; el 29% emprendería para "hacer lo que más les gusta", y un 26% por mejorar su ingreso económico. Otro 7% fue contundente respecto a las razones que lo incentivan a emprender: quieren ser su propio jefe.

Según el análisis transversal del gasto en políticas de apoyo a emprendedores realizado por el Observatorio Nacional del Emprendedor (ONE) en el 2015, para 2014 el 99.8% de las empresas en México eran catalogadas como MiPyMEs y generaban el 71% de los empleos en el país. A pesar de estos números, las MiPYMEs no pueden comparar su productividad con las grandes empresas, las grandes empresas cuentan con una productividad 6.3 veces superior a las microempresas, 2.9 veces a las pequeñas y 1.7 veces más a la de las medianas, según informes de la secretaria de economía en su diagnóstico 2014 de Programa Fondo Nacional de Emprendedor, (PFNE).

Aunado a esto, los emprendedores y las MiPyMEs enfrentan otros tipos de retos como la escasez de capital, el limitado acceso a crédito y la falta de conocimientos específicos, según sea el caso, revelo *Universia*, en su Tercera Encuesta de Empleo en el 2013.

Con la finalidad de hacer frente a estas problemáticas desde el 2000 el gobierno federal reconoció la función que los emprendedores y las MiPyMEs desempeñan para garantizar el desarrollo y prosperidad económica de México al instaurar como fundamento de una nueva agenda de políticas públicas en busca de la generación de "más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores empresarios", según consta en el Plan de desarrollo empresarial 2001 – 2006.

Capítulo I. Planteamiento del problema

1.1 Planteamiento del problema

En la actualidad existe un problema de información sobre acceso a financiamiento público, por un lado, las dependencias no siempre cuentan con la información completa ni actualizada sobre las características potenciales de sus beneficiarios, por otro lado, existe un desconocimiento generalizado por parte de quien emprende y los dueños de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), sobre la oferta de apoyos y herramientas para impulsar su desarrollo (ONE, 2015). Como lo menciona la Secretaria de Economía en su diagnóstico 2014 del PFNE, la falta de información acerca de los programas e instrumentos de apoyo es uno de los principales retos que afectan a los emprendedores y las MiPyMEs.

De acuerdo al Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo, México se encuentra en el lugar número 62, dentro de un total de 118 países. El Instituto Global de Emprendimiento y Desarrollo (GEDI por sus siglas en inglés), -que desde 2011 proporciona este índice-, es una organización que se dedica a estudiar los factores que conllevan al crecimiento económico y a la creación de empleos, ambos considerados como factores básicos para la competitividad y productividad de cualquier país. Otros indicadores como el Doing Business Index indican que México ocupa el lugar 53 de 183, el Índice Global de Competitividad del World Economic Forum, donde ocupa el lugar 58 de 142, y el Índice de Libertad Económica, donde ocupa el lugar 29 de 179.

Según el GEDI, México ocupa el lugar 57 en términos de actitud emprendedora, 46 en términos de habilidad y en el 74 en términos de aspiraciones emprendedoras. Estos rankings se determinan utilizando un conjunto de variables institucionales e individuales, así como una serie de “pilares” que el índice considera fundamental para el desarrollo económico.

Dentro de las 30 variables institucionales e individuales consideradas por los autores, encontramos que la variable con menor fortaleza es la inversión informal (con una calificación de 2/100), seguido por corrupción (18/100) y la capacidad de desarrollar y adoptar nuevas tecnologías (14/100). Dentro de los quince pilares, el pilar que muestra mayor debilidad es inversión de riesgo (capital emprendedor).

Datos oficiales de la Secretaría de Economía y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2014), mencionan que las MiPyMEs contribuyen al 48% del producto interno bruto del país. De ahí, el 91% corresponde a servicios, manufactura y comercio. Esto es, solamente el 9% del producto interno bruto es producido por emprendedores en sectores convencionalmente considerados como de innovación, los mismos sectores considerados en el análisis del GEDI.

Además de la inversión informal, corrupción y la capacidad de desarrollar y adoptar nuevas tecnologías, existen otras variables como educación superior, nivel tecnológico profesional, capital humano e internacionalización que afectan de manera negativa el desempeño de México en el índice de emprendimiento y desarrollo.



Figura 1 Emprendedores, ¿Qué sabemos?

Del mismo modo, enfocándose en los catorce pilares identificados por el GEDI, además del capital de riesgo, podemos incluir la “definición de procesos de innovación”, la actitud hacia el fracaso, las capacidades empresariales, el desarrollo de tecnología innovadora y la capacidad de escalamiento como los pilares que requieren todavía mejoras substanciales para que México pueda escalar el ranking global de emprendimiento y desarrollo.

La Red PYMES-Cumex en el 2010, menciona que los problemas de las MiPyMEs en México son extensos y variados, van desde aspectos como falta de experiencia y capacitación de los empresarios, hasta la falta de políticas acordes con su realidad y la problemática que la rodea; así, Kauffman (2004) en su texto titulado “*El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la Economía Mexicana*” señala que los problemas más importantes son:

1. Inadecuada articulación de nuestro sistema económico que favorece, casi prioritariamente, a las grandes y muy grandes empresas y corporaciones;
2. Políticas gubernamentales inadecuadas;
3. Corrupción administrativa de funcionarios del sector público
4. Falta de financiamiento o carestía de este
5. Inapropiada infraestructura técnico-productiva
6. Carencia de recursos tecnológicos
7. La casi nula aplicación de adecuados sistemas de planificación empresarial
8. Competencia desleal del comercio informal
9. Globalización y las prácticas desleales a nivel internacional
10. En general, la carencia de una cultura empresarial de los empresarios mexicanos.

Además, el manual para buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas del USAID-Fundación IDEA menciona que existen cuatro grandes rubros que obstaculizan el crecimiento de las MiPyMEs:

1. limitantes de insumos
2. limitantes comerciales
3. limitantes regulatorios
4. limitantes administrativos

Para fines de este estudio nos centraremos en el inciso d –falta de financiamiento o carestía de éste-, haciendo énfasis en el b (políticas gubernamentales inadecuadas) ya que analizaremos el financiamiento público y estudios que han encontrado problemas en el financiamiento de las MiPyMEs como “el uso de la planeación financiera en las PYME de TI de México” Saavedra y Espíndola, (2016); coinciden en que uno de los principales problemas es: la falta de acceso a créditos convenientes para la empresa.

Además, bajo el principio lógico de que se utilizan recursos públicos para el enriquecimiento de un particular, éste debería traer un beneficio público, es por ello que resulta importante conocer la relación entre el financiamiento público y el crecimiento y desarrollo de las MiPyMEs

1.2 Objetivo general

Identificar el impacto que provocan los recursos públicos como fuente de financiamiento, para emprendedores y en micro y pequeñas empresas a través de una adaptación del instrumento del libro “El capital emprendedor como alternativa de financiamiento para los emprendedores: análisis del impacto en la empresa apoyada” (Universidad Mexicana de Innovación en Negocios, 2017) y con ello, generar información significativa que permita la mejora en la toma de decisiones con respecto al financiamiento público en el estado de Hidalgo.

Objetivos específicos

- Conocer el impacto del financiamiento público en el crecimiento y desarrollo de las MiPyMEs en la zona metropolitana del estado de Hidalgo.
- Comprender si es que los programas de financiamiento público brindan asesoría para el beneficio de los empresarios.

1.3 Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las instancias y programas que ofrecen financiamiento público a las MiPyMEs?
- ¿El financiamiento a través de recursos públicos es factor en el crecimiento y desarrollo de las Micro y pequeñas empresas en la zona metropolitana del estado de Hidalgo?
- ¿la asesoría por parte de los programas ayuda, permiten o fomentan el crecimiento y desarrollo de las Micro y pequeñas empresas en la mencionada zona del estado?

1.4 Supuesto

Se parte de que son diversos los factores que influyen en los resultados de la inversión mediante financiamiento público. Para comprender correcta y completamente su impacto, se deberán analizar y contrastar factores; así como sus respectivas correlaciones con las constantes y las variables que resulten con mayor peso o influencia, a través del análisis multifactorial (Guillem, 1992).

1.5 Justificación

Este estudio surge de la importancia que tienen las MiPyMEs, *-ya que el 99.8%, de las empresas en México son catalogadas como MiPyMEs según lo reporto INEGI en “Resultados oportunos, Censo económico 2014” (2014)-* para la economía nacional, y que los apoyos gubernamentales pueden ser muy importantes para el desarrollo de estas. Puesto que ayudan a promover su crecimiento y desarrollo desde la aplicación correcta de los recursos públicos, para que las MiPyMEs contribuyan a mejorar los índices de desarrollo económico en el país.

El aumento en el número de programas y el monto de los recursos que se destinan para las MiPyMEs, no puede tener un impacto positivo en la economía nacional, salvo que las intervenciones (programas, estímulos, apoyos) estén bien diseñados e implementados, aunado a que se debe contar con los instrumentos necesarios para poder evaluarse, como estas intervenciones se costean con dinero público que llega a empresas privadas, deben

necesariamente demostrar su beneficio social, como lo menciona el manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas del USAID (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional –por sus siglas en inglés-) y fundación IDEA (2009).

Existe un problema de información. Las dependencias no siempre cuentan con información completa ni actualizada sobre las características de sus potenciales beneficiarios. Por otro lado, existe un desconocimiento generalizado por parte de las MiPyMEs sobre la oferta de herramientas de apoyo para impulsar su desarrollo. Como lo menciona la Secretaria de Economía en el diagnóstico 2014 “fondo nacional del emprendedor”, la falta de información acerca de los programas e instrumentos de apoyo es uno de los principales retos que afectan a emprendedores y MiPyMEs.

Este problema de información puede ocasionar que los apoyos ofrecidos se desaprovechen, que se reduzca el número de empresas que acceden a ellos, o que exista duplicidad de esfuerzos entre las diferentes instancias que ofrecen intervenciones similares. Por ejemplo, de acuerdo con una encuesta de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) realizada a empresarios, la mayoría de ellos reporta no conocer a esta dependencia, aunque sea una instancia especializada en otorgar apoyos a emprendedores y MiPyMEs.

Para poder enfrentar esta falta de información generalizada, es importante llevar a cabo un estudio, para que contribuya a hacer más eficiente el gasto público y ayude de primera instancia a difundir a más personas y de mejor manera los distintos apoyos de financiamiento público que el gobierno realiza en beneficio de las MiPyMEs, pues como lo mencionan los entrevistados no siempre se enteran todas las personas y se enteran “solo” los que se tienen que enterar.

Además, para que permita mejorar las políticas públicas que ayudan a formar más y mejores empresas, con ello identificar las complementariedades y posibles empalmes en las intervenciones, con la intención de ofrecer información a los diferentes participantes del ecosistema empresarial, también colaborar a un mejor diseño e implementación de los apoyos que busquen atender las necesidades de emprendedores y MiPyMEs sin duplicar esfuerzos ni recursos.

Este estudio permitirá además de lo anterior, generar nuevas ideas de investigación para que puedan ser replicadas en políticas de financiamiento público con diferentes fines e incluso en otras entidades federativas y así tener un panorama sobre como el financiamiento público puede impactar en el desarrollo y crecimiento de las MiPyMEs.

Capítulo II. Metodología de la investigación

2.1. Diseño de la investigación.

La investigación sobre financiamiento público y su impacto en las MiPyMEs se llevará a cabo en seis empresas con diferente giro, todas ubicadas en el área metropolitana del Estado de Hidalgo.

La presente investigación tiene un enfoque mixto, ya que se busca identificar los fenómenos y explorarlos en su entorno natural, puesto que se utilizarán entrevistas a profundidad a funcionarios, ejecutivos y emprendedores financiados del ecosistema emprendedor y una cuantitativa basada en una encuesta a emprendedores financiados. Este tipo de enfoque busca examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en los puntos de vista de estos, en la interpretación y su significado (Hernández, 2014). Todo esto va a permitir comprender la importancia del financiamiento público y el impacto en una empresa.

De igual forma, este proyecto se desarrolló bajo el diseño de un estudio de caso, el cual se considera un estudio no experimental y cualitativo. El estudio de caso se define como un estudio cualitativo que analiza de manera profunda una unidad para dar respuesta al planteamiento del problema, probar un supuesto o el desarrollo de una teoría (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2008).

Con la finalidad de entender mejor que es un estudio de caso se toma en cuenta la definición de Yin (1998) quien la definió como una investigación empírica que indaga sobre un fenómeno en su contexto, en el cual no hay límites precisos entre el fenómeno y el contexto.

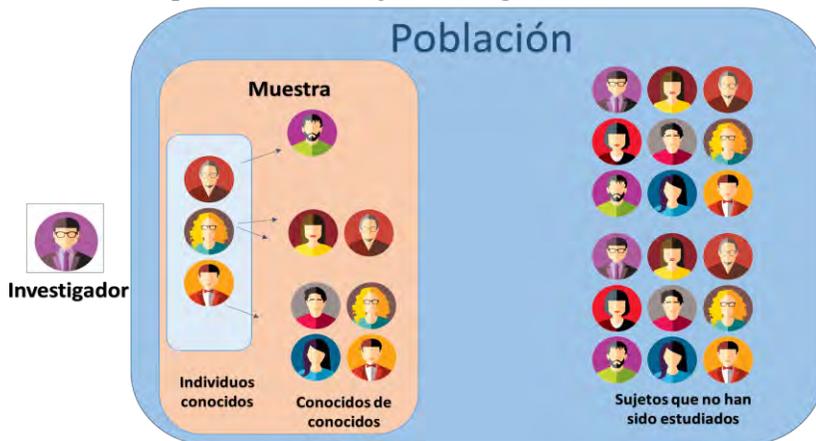
Así mismo, el diseño de la investigación es de tipo no experimental, ya que no se manipularán variables, únicamente se observarán los fenómenos en su ambiente, para así analizarlos. El estudio es de corte transversal, la recopilación de la información se hará en un solo momento del tiempo. Por último, este estudio es de tipo descriptivo y exploratorio ya que se pretende dar una visión general respecto a una determinada realidad. El tema sobre el impacto que tienen los recursos públicos como financiamiento ha sido poco

explorado y reconocido por lo que se busca aumentar el grado de familiaridad con él, pues se genera confusión entre el análisis de las políticas, el análisis del financiamiento y el tema central de la presente investigación.

Durante el proceso, se acudió una vez a cada una de las empresas para realizar la gestión y posteriormente, hubo otra visita en la cual se aplicó el instrumento para la recolección de la información.

2.2. Muestra y limitaciones.

Para la realización de esta investigación se buscaron empresas que hayan adquirido recurso público como financiamiento, con la finalidad de identificar el impacto de éste en las empresas. Se logró conseguir seis empresas, dentro de la zona metropolitana del estado de Hidalgo, lo anterior derivado a la problemática de que las instituciones públicas no compartieran los datos de las empresas beneficiadas, remitiéndose a la Ley de protección de datos personales en sujetos obligados.



Existen diferentes clasificaciones en los diseños muestrales: fijos o secuenciales, por atributos y variables, probabilístico y determinístico, siendo esta última la forma más usual de clasificar.

La generación de la muestra se realizó con la técnica no probabilística “bola de nieve”. Este diseño es atribuido a Leo A Goodman, estadístico de la universidad de Chicago, el cual publicó su artículo “Snowball Sampling” en 1961. La técnica de la bola de nieve se usa con frecuencia para alcanzar a poblaciones que carecen de marco muestral, acceder a poblaciones de baja incidencia, además de individuos de difícil acceso, algo que se denomina, “poblaciones ocultas”, para el caso específico de la investigación esto sucedió al no tener acceso a la población de personas beneficiadas, derivado de la “ley general de protección de datos personales en posesión de sujetos obligados”. El cual a la letra menciona que la ley:

Tiene por objeto establecer las bases, principios y procedimientos para garantizar el derecho que tiene toda persona a la protección de sus datos personales, en posesión de sujetos obligados.

Son sujetos obligados por esta Ley, en el ámbito federal, estatal y municipal, cualquier autoridad, entidad, órgano y organismo de los Poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, órganos autónomos, partidos políticos, fideicomisos y fondos públicos.

Los sindicatos y cualquier otra persona física o moral que reciba y ejerza recursos públicos o realice actos de autoridad en el ámbito federal, estatal y municipal serán responsables de los datos personales, de conformidad con la normatividad aplicable para la protección de datos personales en posesión de los particulares.

Y en el artículo 2 fracción V menciona que uno de sus objetivos es: Proteger los datos personales en posesión de cualquier autoridad, entidad, órgano y organismo de los Poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, órganos autónomos, partidos políticos, fideicomisos y fondos públicos, de la Federación, las Entidades Federativas y los municipios, con la finalidad de regular su debido tratamiento.

Lo anterior contrapone con el artículo 1,2 y 3 de la Ley Federal De Transparencia Y Acceso A La Información Pública que a la letra menciona:

Artículo 1. La presente Ley es de orden público y tiene por objeto proveer lo necesario en el ámbito federal, para garantizar el derecho de acceso a la Información Pública en posesión de cualquier autoridad, entidad, órgano y organismo de los poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial, órganos autónomos, partidos políticos, fideicomisos y fondos públicos, así como de cualquier persona física, moral o sindicato que reciba y ejerza recursos públicos federales o realice actos de autoridad, en los términos previstos por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y la Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública.

Artículo 2. Son objetivos de la presente Ley:

- I. Proveer lo necesario para que todo solicitante pueda tener acceso a la información mediante procedimientos sencillos y expeditos;

- II. Transparentar la gestión pública mediante la difusión de la información oportuna, verificable, inteligible, relevante e integral;
- III. Favorecer la rendición de cuentas a los ciudadanos, de manera que puedan valorar el desempeño de los sujetos obligados;
- IV. Regular los medios de impugnación que le compete resolver al Instituto;
- V. Fortalecer el escrutinio ciudadano sobre las actividades sustantivas de los sujetos obligados;
- VI. Consolidar la apertura de las instituciones del Estado mexicano, mediante iniciativas de gobierno abierto, que mejoren la gestión pública a través de la difusión de la información en formatos abiertos y accesibles, así como la participación efectiva de la sociedad en la atención de los mismos;
- VII. Propiciar la participación ciudadana en la toma de decisiones públicas, a fin de contribuir a la consolidación de la democracia, y
- VIII. Promover y fomentar una cultura de transparencia y acceso a la información pública.

Artículo 3. Toda la información generada, obtenida, adquirida, transformada o en posesión de los sujetos obligados en el ámbito federal, a que se refiere la Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública y esta Ley, es pública, accesible a cualquier persona y sólo podrá ser clasificada excepcionalmente como reservada de forma temporal por razones de interés público y seguridad nacional o bien, como confidencial. Los particulares tendrán acceso a la misma en los términos que estas leyes señalan.

El derecho humano de acceso a la información comprende solicitar, investigar, difundir, buscar y recibir información.

Como se puede observar, las leyes se contraponen, esto impidió tener la base de datos que el Instituto Hidalguense de Competitividad empresarial (institución pública que dentro de sus funciones tiene administrar, promover y otorgar los financiamientos de apoyo al emprendedor, de índole estatal y federal) tiene en su poder, de los beneficiarios.

Al no poder aplicar una muestra probabilística, dicha técnica menciona que los miembros de la población objetivo tienen una red social lo que permitirá contactarlos. Busca que los individuos seleccionados para ser estudiados recluten o dirijan al investigador a nuevos participantes, así el tamaño de la muestra incrementará durante el desarrollo del muestreo. Para dicha investigación fue muy satisfactorio generar la sinergia necesaria y así reclutar a los beneficiados de recurso público, ya que como se mencionaba, las listas de beneficiarios no pueden ser compartidos con un particular.

2.3. Etapas del muestreo

Considerando el tipo de muestreo descrito con anterioridad, se seleccionan los conocidos de las primeras personas (las personas referenciadas) y se ejecuta lo siguiente:

1. Mapeo de los conocidos. Se conectó a las primeras personas y se les invitó a contactar otros conocidos que hayan recibido financiamiento público.
2. Referenciación. Con la información que brindaron los primeros conocidos se realiza el acercamiento a los conocidos de conocidos, generando así un nuevo grupo.
3. Repetición. Cada grupo de recomendados o conocidos representa una etapa denominada “bola de nieve” y el proceso se repite.
4. Clasificación. Dependiendo del número de personas recomendadas en cada etapa se puede seleccionar de las siguientes maneras:
 - 4.1. Muestreo lineal. Cada individuo recomienda a una persona y esta es seleccionada.
 - 4.2. No discriminatorio exponencial. Cada uno de los individuos recomienda a más de un contacto y de estos ninguno es descartado.
 - 4.3. Discriminatorio exponencial. El individuo nombra a más personas, pero pasa por un proceso de selección para que forme parte de la muestra.

Ventajas.

1. Permite muestrear a poblaciones de difícil acceso.
2. Es un proceso económico y sencillo
3. Requiere poca planificación y sin muchas personas, los propios entrevistados hacen la mano de obra.

Desventajas.

1. Falta de control sobre cómo se constituye la muestra, ya que está en manos de los propios encuestados y la forma de nominar nuevos individuos.

2. Al no ser una técnica no probabilística no garantiza representatividad.
3. Alta sensibilidad al sesgo de muestreo, debido a que quien participa es por invitación de otros ya seleccionados.
4. Tamaño de muestra incontrolado.

2.4. Empresas

Empresas que permitieron la aplicación del instrumento.

Nombre de la Empresa:	<u>Empresa 1 (esta empresa pidió el anonimato)</u>	Monto aproximado de apoyo	\$50000.00
Localidad:	Pachuca de Soto	Personas fundadoras	1
Años de operación	1	Empleados	NC
Empresa:	<u>Panadería artesanal María Bonita</u>	Monto aproximado de apoyo	\$160,000.00
Localidad:	Pachuca de Soto	Personas fundadoras	2-3
Años de operación	3	Empleados	3-4
Empresa:	<u>Asesoramiento PYMES</u>	Monto aproximado de apoyo	\$25,000.00
Localidad:	Zapotlán de Juárez	Personas fundadoras	3-5
Años de operación	1	Empleados	3-4
Empresa:	<u>Caffetti Cafetería</u>	Monto aproximado de apoyo	\$120,000.00
Localidad:	Pachuca de Soto	Personas fundadoras	3-4
Años de operación	1	Empleados	5-6
Empresa:	Ópticas Kaley	Monto aproximado de apoyo	\$350,000.00
Localidad:	Mineral de la Reforma	Personas fundadoras	1
Años de operación	1	Empleados	7-8

Empresa:	Internet Alvin	Monto aproximado de apoyo	\$20,000.00
Localidad:	Pachuca de Soto	Personas fundadoras	1
Años de operación	<10	Empleados	1-2

Tabla 1 Empresas Encuestadas. Elaboración propia

Estas empresas se encuentran dentro de la zona metropolitana de Hidalgo en la zona Pachuca, pues el consejo estatal de población menciona que los municipios que conforman la Zona Metropolitana (ZM) de Pachuca son Pachuca y Mineral de la Reforma como municipios centrales y presentando conurbación física de acuerdo a los criterios de incorporación, así mismo Mineral del Monte se incluye en esta ZM por su integración funcional y distancia a estos municipios centrales, mientras que Epazoyucan, San Agustín Tlaxiaca, Zapotlán y Zempoala se incorporan de acuerdo a las políticas urbanas y de planeación.

2.5. Instrumentos

El instrumento que se utilizó, será una adaptación del instrumento que se utilizó en el libro "El capital emprendedor como alternativa de financiamiento para los emprendedores: Análisis del impacto en la empresa apoyada" (Universidad Mexicana de Innovación en Negocios, 2017).

El instrumento está dividido en los siguientes apartados:

1. Identificación de la empresa
2. Etapas de la relación entre el programa y la empresa beneficiada
3. Recomendaciones de los emprendedores las empresas beneficiadas
4. Estado actual del ecosistema emprendedor en lo relacionado a los programas de financiamiento.
5. Comprensión de la figura del programa de financiamiento

Entre los principales retos detectados en estas áreas destacan la baja penetración de crédito bancario dirigido a las MiPyMEs; la falta de información respecto a programas de apoyo público, lo que limita su uso; la baja participación de microempresas en redes y asociaciones; el alto costo de abrir y operar un negocio; la falta de financiamiento que genera barreras de entrada a mercados domésticos e internacionales; la baja inversión en investigación y desarrollo; el rezago educativo así, como diversos mitos e inseguridades que mantienen los emprendedores al acercarse a las oficinas de los programas de financiamiento con recursos públicos.

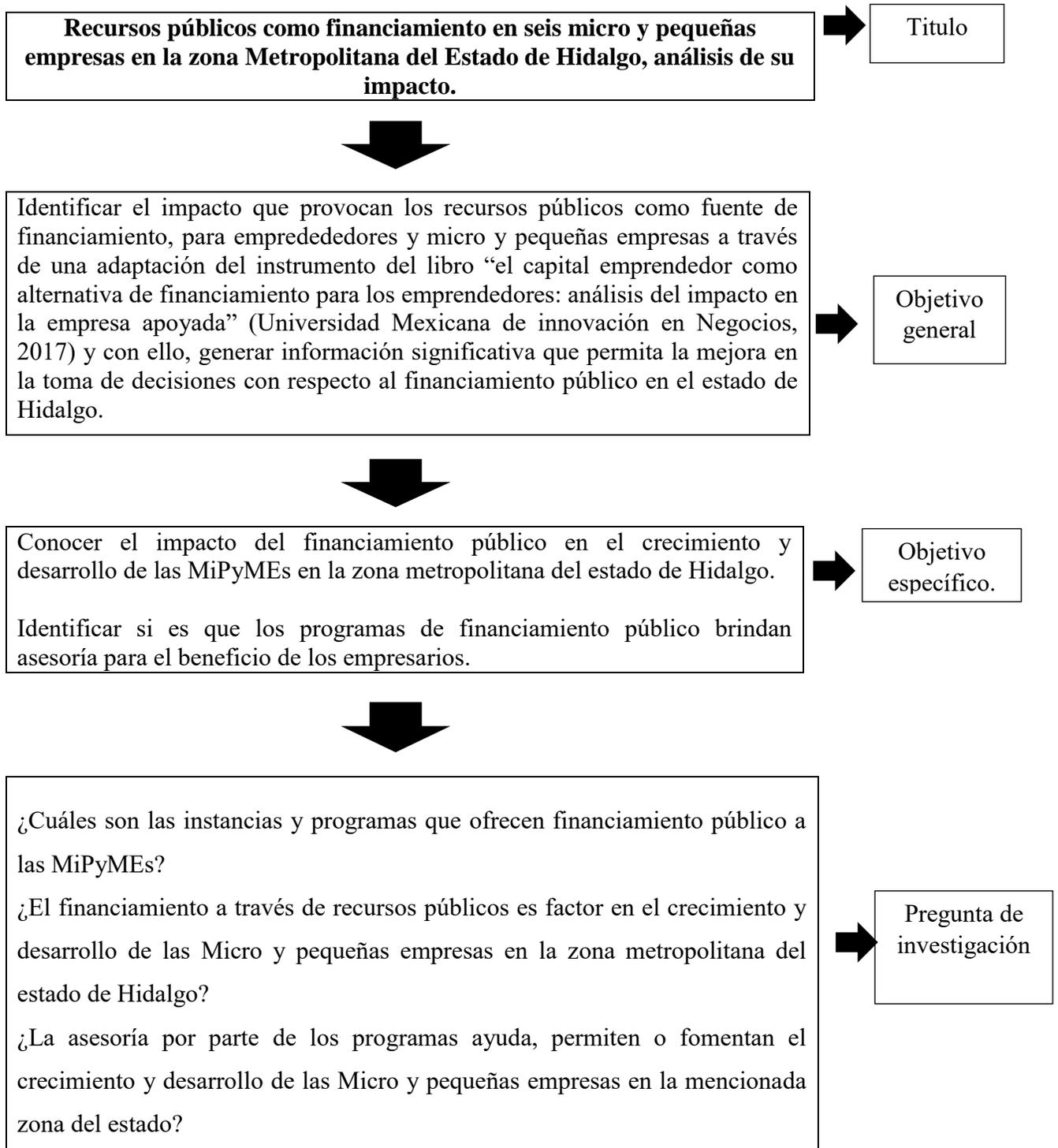
Se consideró el uso de este instrumento ya que es el que más se asemeja al objetivo que se busca en la investigación, que es medir el impacto de un tipo de financiamiento en la empresa beneficiada, es importante mencionar que La Universidad Mexicana de Innovación en Negocios (UMIN) realizó la investigación en alianza con el grupo GMS y el grupo Esfera, con el objetivo de generar conocimiento con respecto a los efectos en las empresas en las que se aporta capital (privado) y el efecto de la asesoría que los inversionistas provocan al desempeño de la empresa financiada. Es fundamental señalar que la universidad fue fundada en el 2011 por el Dr. Roberto Rueda Ochoa, con la finalidad de impartir una educación de alto nivel a los estudiantes del Valle de Toluca y sus alrededores. El Dr. Rueda participó por más de 30 años con el sistema educativo del Tecnológico de Monterrey, institución ampliamente reconocida por su aportación al ecosistema emprendedor y generación de empresarios en México y Latinoamérica, siendo su escuela de negocios Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE) como una de las más importantes de América Latina.

El instrumento, como la investigación fueron lo más cercano a lo que se estaba buscando con el presente análisis, pues más que buscar información sobre financiamiento, se buscó medir el impacto que el financiamiento público provoca en las empresas, con la finalidad – también- de conocer si es que uno de los principales faltantes en el financiamiento público, como lo es la asesoría, tendría un impacto (positivo o negativo).

A continuación, la siguiente figura presenta la matriz de congruencia que incluye el objetivo general de la investigación y los objetivos específicos que se derivan del general,

de igual forma se presenta la pregunta de investigación que tiene relación con el objetivo general.

Figura 3 Matriz de congruencia



Capítulo III. Marco teórico.

3.1. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

3.1.1. Importancia de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas.

En México, las MiPyMEs son parte fundamental de la estructura económica, debido a que contribuye a la generación de riqueza y así mismo, en la generación de empleos. Con el apoyo de instituciones gubernamentales y colaborando con la academia, se podría ayudar al crecimiento y en el desarrollo de estas empresas. Además, cuando una empresa es creada por un emprendedor, es porque éste encontró una oportunidad de negocio y pudo ser aprovechada de forma rentable.

Las MiPyMEs representan un porcentaje mayor de conformación empresarial debido a la facilidad de su creación y a que no hay burocracia al momento de emprender el negocio, no obstante, tienen pocas posibilidades de crecer, intentando sólo sobrevivir. No se puede negar la parte importante de las MiPyMEs en la economía mexicana, sobre todo porque, como ya lo vimos representan una fuente importante de ingreso y generación de empleos. Pese a esto y a que las MiPyMEs se adaptan fácilmente a los cambios del entorno, la gran parte de ellas desaparecen sin dejar rastro (Escalera, 2007). Así mismo, García y Cristóbal (2007) reconocen que del total de estos micronegocios únicamente un 35% sobrevive después de los dos años, lo cual refleja inestabilidad, pero también una situación de oportunidad.



Figura 4 La PyMe en México.

Para 2014, casi la totalidad -el 99.8% - de las empresas en México eran catalogadas como MiPyMEs y generaban el 71% de los empleos del país según lo reportó INEGI en resultados oportunos, censo económico (2014), además de la presencia de MiPyMEs, existen 13.3 millones de trabajadores independientes, lo que representa un 27% de la población ocupada de un total de 49.7 millones de mexicanos (INEGI “Encuesta nacional de ocupación y empleo, tercer trimestre, 2014).

Las cifras anteriores son importantes y señalan la relevancia de las MiPyMEs en la economía mexicana, no obstante, su comportamiento es volátil y presentan poca estabilidad lo que sigue afectando su desarrollo. Esto permite la creación de estrategias de gobierno incluidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, en el cual se busca el impulso de estas empresas. Debido a lo anterior, se han creado las siguientes estrategias que apoyarán a que las MiPyMEs se inserten en la cadena de valor de sectores importantes (Secretaría de Economía, 2013).

- Impulsar actividad emprendedora basándose en un entorno educativo de financiamiento, competencia y protección legal.
- Implementar sistemas de información, seguimiento y evaluar el impacto de estos micronegocios.
- Asesoría técnica a estas empresas.
- Apoyar escalamiento de las MiPyMEs para que sean negocios de mayor tamaño.

Estos apoyos otorgados a las PyMEs han sido parte del crecimiento de estas empresas, de ahí radica su importancia.

3.1.2. Las micro, pequeñas y medianas empresas, ¿Qué son?

En este apartado se define el concepto de MiPyMEs y según la CONDUSEF (2013) es una unidad operada por una persona, ya sea natural o jurídica, en la que se desarrolla algún tipo de actividad, ya sea produciendo, comercializando o prestando un servicio.

También, la secretaria de economía en las Reglas de operación del fondo nacional de emprendedor (2014) define estas empresas de la siguiente forma:

- Una organización de tamaño MICRO, se define como una empresa legalmente constituida que emplea entre 1 y 10 personas.
- Una empresa PEQUEÑA, es una unidad económica legalmente constituida que emplea entre 11 y 30 personas para el sector comercial y entre 11 y 50 para industria y servicios.
- Una empresa MEDIANA, es una empresa legalmente constituida que emplea entre 31 y 100 personas para el sector comercial; entre 51 y 100 personas para servicios, y entre 51 y 250 para industria.

El concepto de micro, pequeña y mediana empresa se refiere a un comercio de un tamaño determinado, aunque para su medición no existe una fórmula mundialmente aceptada. Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las empresas. Dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, monto de las ventas y/o activos, así como por una combinación de factores. Como resultado, una PyME mexicana no tiene necesariamente el mismo tamaño que una PyME de otro país.

3.1.3. Clasificación en el Mundo

En el contexto internacional, algunos países utilizan el número de empleados y el sector de una empresa para medir su tamaño, otros incluyen el volumen de ventas, en la siguiente tabla se muestra la clasificación en otros países.

Clasificación en el contexto internacional

Países	Sector	Ventas	#empleados
Argentina	X	X	
Chile	X	X	
EE.UU	X	X	X
Europa	X	X	X
India		X	X
Japón		X	X
México	X	X	X

Tabla 2. Elaboración propia. Fuente: IDEA, Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas (2014)

El argumento que utilizan algunos países para incluir el volumen de ventas en su clasificación radica en que este factor permite discriminar entre empresas que realmente enfrentan los problemas característicos de las MiPyMEs y aquellas que tienen un personal reducido, pero tienen una dinámica similar al de una empresa mediana o grande.

Basar la medición del tamaño de una empresa en el número de empleados, y no las ventas, tendría como consecuencia que empresas intensivas en mano de obra, pero con bajo nivel de ventas, fueran excluidas de los beneficios de programas para MiPyMEs. *Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas*, USAID-Fundación IDEA (2009). Asimismo, daría la oportunidad a que empresas con pocos empleados y ventas significativamente altas, participaran en los programas de apoyo a MiPyMEs (Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009).

Desafortunadamente, un bajo porcentaje de empresas creadas, supera el primer año de vida. Para mejorar la esperanza de quienes emprenden un nuevo negocio, Bygave y Zachararis (2008) proponen tomar el modelo de evaluación; que utilizan grandes inversionistas y que se basa en el modelo de Timmons (2008).

3.1.4. Clasificación en México

En México, clasificar a las MiPyMEs, es reciente, el primer criterio oficial fue en 1985 como lo dice el *manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas USAID-Fundación IDEA (2009)* y se utilizó el número de empleados y el volumen de ventas de la empresa. En 1999, el criterio se modificó al tomar en cuenta la variable de giro comercial, y se eliminó el factor volumen de ventas (INEGI, 2004).

Para 2002 la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa estableció que las empresas serían clasificadas de acuerdo al número de empleados y al sector económico al que pertenecen. A partir del 30 de junio del 2009, el “Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas” modifica la clasificación al incluir la variable de ventas. Como se puede apreciar en el Diario oficial de la federación (DOF) del 30 de junio de 2009. En la tabla 1 se presenta dicha clasificación.

Clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México.

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (MDP)	Tope máximo combinado*
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicio	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Tabla 3. Elaboración propia. Fuente: Diario Oficial de la Federación (2009)

El número de empleados incluye a las personas que son directamente contratadas por la empresa, sean temporales, subcontratados y/o no remunerados. Estos deben trabajar como mínimo una tercera parte de la jornada laboral en la empresa e incluye a las personas en huelga, con licencia por enfermedad, vacaciones y permisos temporales, pero excluye a pensionados y jubilados.

El concepto de giro equivale al objeto de la empresa, o, en otras palabras, la manera en la que se participa en la economía. De acuerdo con la ley, la identificación del tipo de actividad de una empresa se hace a través del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). A continuación, se describen a grandes rasgos los sectores.

- Industrial: Empresa que transforma de manera mecánica, física o química materiales o sustancias, con el fin de obtener productos nuevos. Algunas empresas que califican como industriales son las fábricas de pan, cerveza, tortillas de maíz y la maquila.
- Comercio: El concepto de comercio se divide en dos:
 - Al por mayor (mayoreo): El comercio al por mayor se refiere a un paso intermedio en la cadena de distribución de un bien; y generalmente se da entre dos empresas y en grandes cantidades.

- Al por menor (menudeo): La venta al menudeo se refiere al último paso del proceso de distribución. Consiste en la venta de cantidades pequeñas al consumidor final.

- Servicios: Se refiere a aquellas empresas que promocionan y producen bienes intangibles, como puede ser la educación y el entretenimiento. Su clasificación se divide en once ramas que se caracterizan por proveer algún beneficio no relacionado con las actividades de un comercio. Ejemplos de ello son los colegios, peluquerías, lavanderías y tintorerías.

Para el factor de ventas anuales, las MiPyMEs se clasifican de acuerdo a rangos mínimos y máximos que dependen del giro y número de trabajadores de una empresa (ver Tabla 1). Por último, todas las MiPyMEs deben calcular el tope máximo combinado, el cual establece límites para cada uno de los estratos a través de la siguiente fórmula:

*Puntaje de la empresa = [(Número de trabajadores) X 10%] + [(Monto de Ventas Anuales) X 90%] el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

3.1.5. Características de las MiPyMEs

Después de definir y especificar que son las micro, pequeñas y medianas empresas, mencionar las características de estas, es importante para un mayor entendimiento. Entre dichas características se encuentran las planteadas en el trabajo de Cruz (2013):

- Son empresas con recursos humanos, materiales y financieros.
- Realizan actividades para satisfacer necesidades humanas, entre estas actividades están las de producción y la distribución de bienes y servicios.
- Suelen planear sus actividades basándose en los objetivos que desean alcanzar, además son una organización la cual forma parte de un ambiente económico y social.
- Su modelo de negocio suele tomar en cuenta el mercado, los beneficios y riesgos.
- El capital que usado en la empresa es otorgado por una o dos personas, las cuales han establecido una sociedad.
- Se encuentran en un proceso de crecimiento, comienza siendo pequeña y se espera cada vez sea más grande.

- Las relaciones entre los accionistas no suelen ser tan formales y sus sistemas de compensación son flexibles.
- Su número de empleados crece de 0 hasta 500 personas.
- Los propietarios se encuentran motivados en mantener el control, por lo que se requiere invertir cuantiosas cantidades.
- Los inversores y acreedores demandan garantías de tipo personal, es decir, no corporativa, lo que genera un alto riesgo de que dichas empresas quiebren.
- En los primeros años de creación, los beneficios económicos pertenecientes a los propietarios podrían ser postergados para así, procurar que la empresa obtenga estabilidad económica y financiera.

De igual forma, Hernández, Pelcastre, Reynoso y Suárez (2009) mencionan características de las micro, pequeñas y medianas empresas, entre ellas se destacan las siguientes:

- En este tipo de empresas existe poca o nada de especialización en temas de administración. Tampoco el personal se encuentra capacitado para llevar a cabo sus funciones.
- Existe un contacto estrecho entre el director de la empresa y sus subordinados, lo que puede facilitar la comunicación entre ambas partes.
- La posición que la empresa ocupa en el mercado de consumo es poco dominante, este tipo de empresas se limitan a trabajar en un mercado reducido.
- Los recursos como los bienes, personal administrativo, mano de obra calificada, materia prima y equipo suelen ser obtenidos de la comunidad local a la que pertenece la empresa.
- Suelen obtener ventajas fiscales, pero depende de sus ventas y utilidades.

3.1.6. Ventajas y desventajas de las MiPyMEs

3.1.6.1. Ventajas de las MiPyMEs

Según González (2011), entre estas ventajas se encuentran las siguientes:

- Producción local y consumo básico.
- Generación de empleos.
- Organigrama lineal.
- Contribuye al desarrollo de la región y, por tanto, a la economía.
- No se requiere de mucho capital para la planeación y organización.
- Las ordenes se ejecutan rápidamente.
- Los insumos usados para fabricar los productos son locales y regionales.

Las MiPyMEs mexicanas tienen una ventaja importante ya que se encuentran en una región geográfica con variedad de climas y recursos naturales lo que permite que se desarrollen diversas actividades. Por otro lado, proveen servicios y productos a la población.

Para (Andersen, 1999, Rodarte, 2001 y Vázquez, 1999 citados en Cruz, 2013) las ventajas más comunes en este tipo de empresas son las siguientes:

- Contratan mano de obra no especializada.
- Funcionan como modo de autoempleo.
- Adaptan la tecnología disponible.
- Flexibilidad para adaptarse al mercado.
- Capacidad de aumentar o disminuir su tamaño, según sea necesario.
- Gran dinamismo.
- Se ubican en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional.

3.1.6.2. Desventajas de las MiPyMEs

En cuanto a las desventajas planteadas por (Andersen, 1999, Rodarte, 2001 y Vázquez, 1999 citados en Cruz, 2013) se encuentran las siguientes:

- Se ven afectadas por los problemas que se presentan en el entorno económico (inflación y devaluación).

- Suelen presentar periodos de crisis.
- Recursos financieros limitados.
- Suelen ser supervisados y controlados constantemente.
- Es difícil que pasen de una pequeña empresa a una mediana.
- Pocas ganancias lo que las mantiene al margen de la operación y es probable que abandonen el mercado en el que se encuentran.
- No cuentan con personal bien capacitado debido a que no pueden pagar salarios altos.
- Su calidad de producción no siempre se encuentra dentro de los estándares.
- No pueden absorber gastos de capacitación.

Las desventajas que presentan según Gonzales (2011) son:

- Participación limitada al comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- No hay cultura de innovación ni de procesos.
- Poco desarrollo tecnológico.
- Falta de financiamiento.
- Planeaciones a corto plazo.
- Falta de capacitación.
- No hay diversificación en los bienes y servicios ofertados.
- Poca capacidad productiva.
- Tecnología obsoleta debido a la falta de capital.

3.1.7. ¿Cómo aprovechan las oportunidades los emprendedores?

Con la finalidad de comprender el funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas y de la forma en la que los emprendedores aprovechan un negocio, hay que analizar el plan de negocio de la organización, que es ahí donde parte todo.

En primer lugar, se tiene el concepto de empresa, la cual es resultado de buscar una oportunidad de negocio y aprovecharla de forma rentable. No obstante, como ya se mencionó, pocas empresas logran pasar el primer año de vida. Para esto, se propone un modelo de evaluación, y el cual está basado en el modelo de Timmons (2008). La siguiente figura representa dicho modelo.

Modelo de evaluación

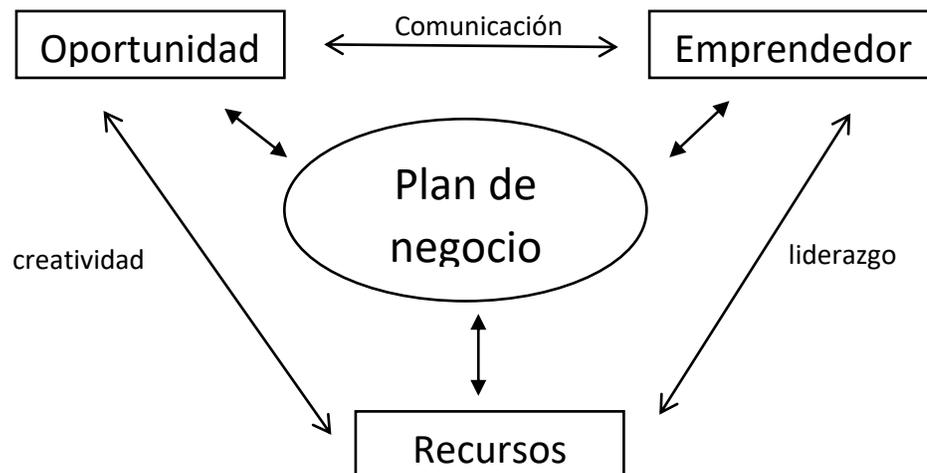


Figura 5 Modelo de evaluación. Fuente: Timmons (2008)

Hay tres grandes factores para el éxito de una nueva compañía, encontrar una oportunidad, el emprendedor o emprendedores, y los recursos necesarios para emprender y hacer crecer dicha empresa. La base de ello está conformada por un plan de negocios.

Por otro lado, Bygrave y Zacharachs (2008) proponen un modelo que permite entender factores del emprendimiento y en cómo se desarrolla.

Modelo de emprendimiento.

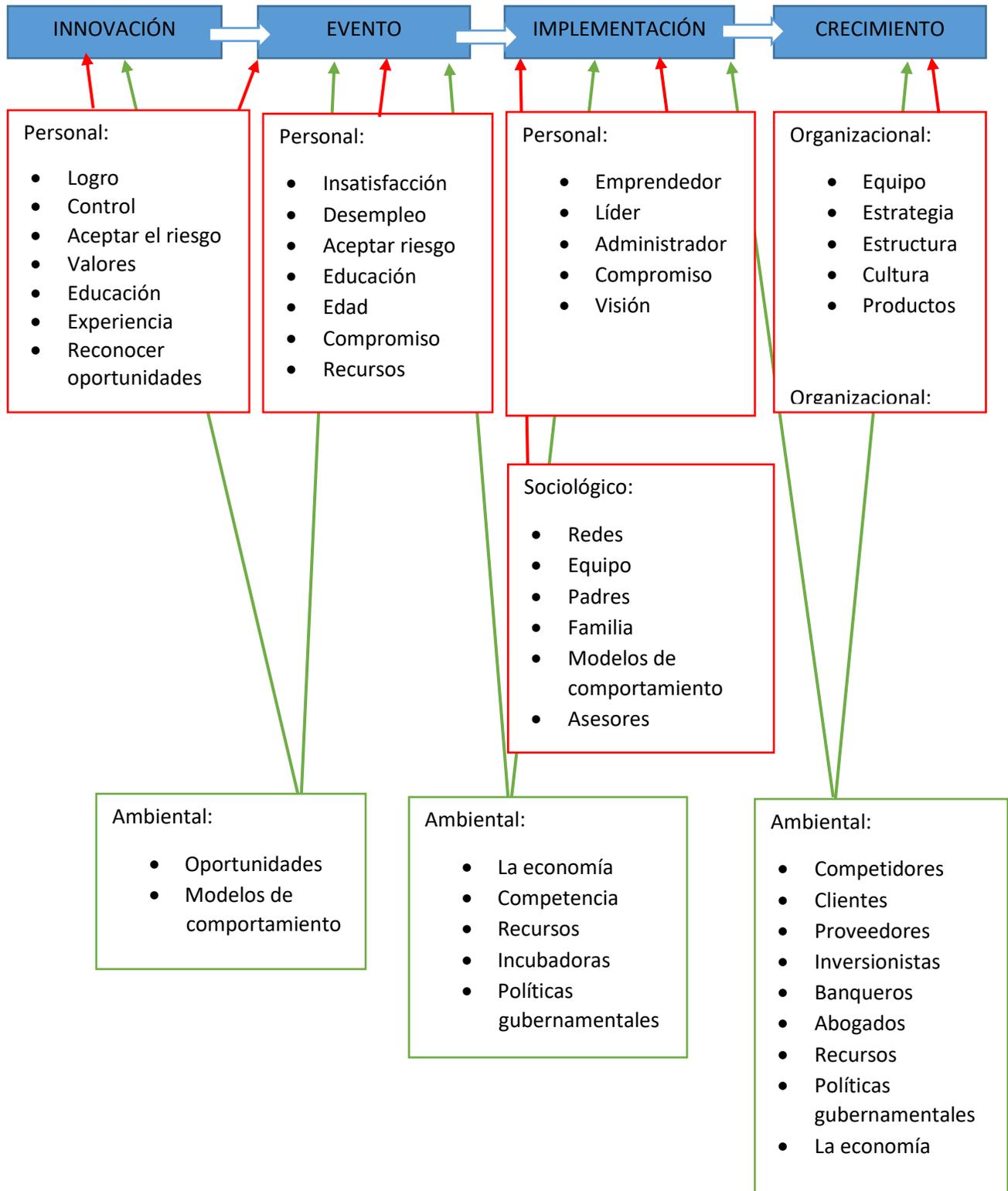


Figura 6 Modelo de Emprendimiento. Elaboración propia. Fuente: Bygrave y Zacharachis (2008)

La figura anterior, muestra que las personas buscan innovar, cambiar y mejorar lo que ya existe, así mismo, generan ideas y convertirlas en productos que generen utilidades, eso es en esencia es lo que hacen los emprendedores.

En la primera parte de la figura, se plantea el tema de la innovación, lo cual menciona que para reconocer ideas y convertirlas en negocio, es necesario el control y aceptar el riesgo.

Lo que genera que una persona emprenda, son eventos, tales como, la pérdida de un empleo, oportunidades de crecimiento limitadas en el mismo o detección de una necesidad en el mercado. Una vez pasando este proceso, el emprendedor asume el rol de líder, fundador y administrador. No obstante, se deben crear equipos para llevar a cabo dichas actividades.

En el apartado de la implementación, se habla del diseño de un producto, características y funcionalidades, además de una propuesta de valor.

La última parte de la figura trata sobre el crecimiento y el ciclo de vida de la empresa. Lo cual se explica a continuación.

Rogers (2003) presenta las características que se dan en el momento de implementar tecnologías a lo largo del ciclo de vida de un producto. Consideraciones que toman en cuenta los emprendedores.

Estas etapas comienzan cuando el producto que se lanzó es llamativo para los innovadores y estos suelen tomar el riesgo debido a que tienen la capacidad financiera para absorber pérdidas si se diera el caso.

Las personas denominada adaptadores tempranos, son personas jóvenes que cuentan con capacidad financiera para tomar riesgos, aunque éstos son menores, realizan innovación teniendo la seguridad de que el producto será aceptado.

Posteriormente, la mayoría temprana, acepta innovación cuando el riesgo es todavía menor. Suelen esperar a que el producto no presente fallas. Sus decisiones de compra son bajo criterios formales.

En el momento en que un segmento acepta la innovación, la mayoría tardía lo acepta también, es un grupo mayormente escéptico.

Por último, existe un grupo que tiene rechazo al cambio y se les denomina atrasados. Es un grupo formado por adultos mayores con un poder adquisitivo menor.

La siguiente figura muestra lo anteriormente explicado.

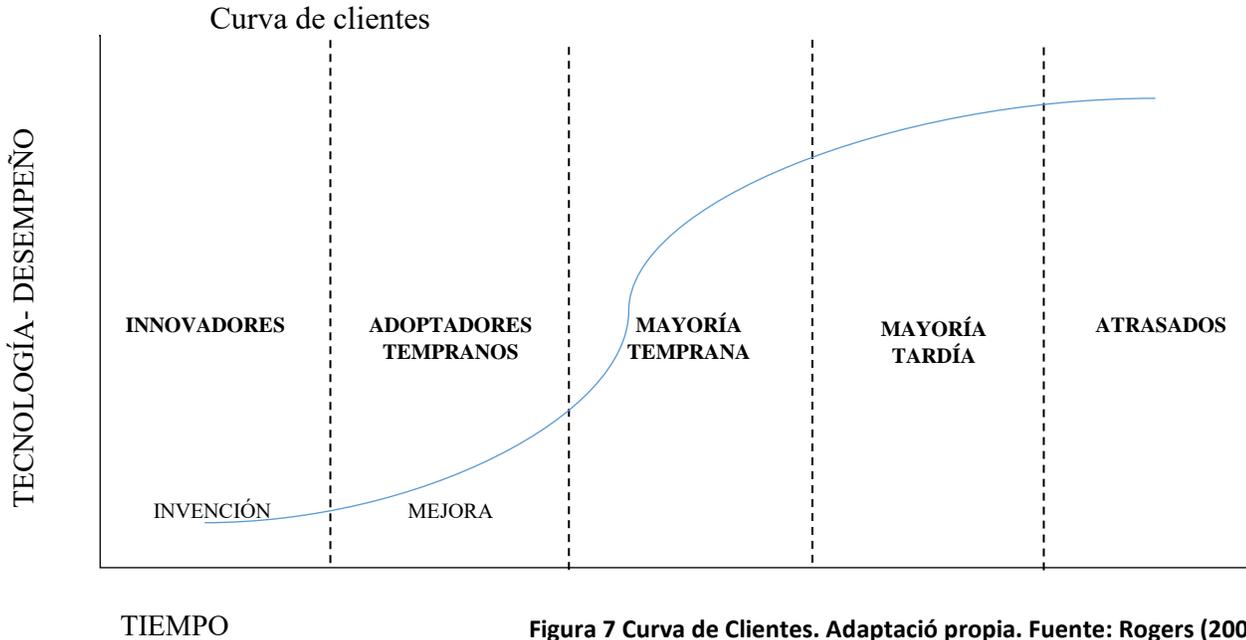


Figura 7 Curva de Clientes. Adaptació propia. Fuente: Rogers (2003)

Los emprendedores y sus inversionistas tienden a suponer que el éxito significa que se deben transformar, tan rápido como sea posible, en una empresa grande, con todo y las particularidades y cultura de una empresa grande: estilo de mando jerárquico y basado en órdenes, toma de decisiones basadas en procesos, un manual para los empleados y una mentalidad de ejecutar. Este sistema se basa en la creencia de que el imponer orden y certidumbre resultará en un éxito predecible y repetible (Blank, 2013, p. 248).

Según Castellanos, González, Pineda y Rueda (2017) para que una empresa crezca rápidamente se requieren de competencias, conocimientos y habilidades y, por tanto, estructuras para descentralizar las decisiones. Lo que se busca es que la empresa atraiga talento para hacer crecer la organización, por tanto, los emprendedores requieren de inversionistas.

Las necesidades de financiamiento que tiene un emprendedor en el momento de crear una empresa suelen ir cambiando. En el momento en el que surge una idea, se requiere de personas inversionistas que se interesen en esta idea y, por tanto, de llevarla al mercado. Este tipo de inversiones, se les denomina “capital ángel”.

Por otro lado, cuando un emprendedor ha llevado a cabo su idea y ahora es un prototipo y cuenta con un plan de negocio, la necesidad de financiamiento surge debido a que la idea requiere de activos y se usa para adquirirlos, además para contratar personal, compra de insumos, realizar estudios de mercado y adquirir clientes, durante esta etapa a la inversión se le denomina “capital semilla”.

En caso de que el producto haya sido aceptado y comprado por una gran cantidad de clientes, la empresa busca crecer, momento en el cual deberá rebasar el punto de equilibrio y generar utilidades. En este momento la empresa debe recuperar el capital invertido, es decir, el ángel y el capital semilla.

Durante el crecimiento de la empresa, ésta va a requerir inversiones adicionales, denominadas “rondas”. En el momento que la empresa alcance el crecimiento deseado, los inversionistas esperan recuperar el dinero invertido.

3.2. Recurso público como financiamiento

3.2.1. Antecedentes de las políticas de apoyo al financiamiento público

Es importante conocer la regulación que ha dado pie a la creación de leyes, fondos, fideicomisos e institutos de generación de datos y estadísticas relevantes en el tema, que han respaldado la creación de dichas intervenciones.

El primero de estos esfuerzos en las últimas décadas fue la creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el cual operó durante el periodo de 1995-2002. Posteriormente, en 2002 fue publicada la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MiPyME (Ley PyME), con el objetivo de promover el desarrollo económico nacional a través del apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. (*Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y mediana empresa*)

En el año 2004 se creó el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME), *SE “Memoria documental del Fondo PYME y del programa de creación de empleo en Zonas Marginadas”* originado de la fusión de cuatro diferentes fondos que operaban con anterioridad. El Fondo PyME incluía una estrategia con alrededor de 28 intervenciones de apoyo a emprendedores y MiPyMEs, las cuales en conjunto atendieron a aproximadamente 284,000 empresas en 2010. *PROTI.CUEM, “Programas gubernamentales de apoyo a PYMES”, tomado en Seminario “Facilitación comercial de negocios entre México y la Unión Europea” (2010)*

En 2013 se creó el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) como un organismo desconcentrado de apoyo a emprendedores y MiPyMEs. Con su creación surgió también el Fondo Emprendedor, el cual tenía la finalidad de “apoyar la incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) en las micro, pequeñas y medianas empresas, para fortalecer sus capacidades administrativas, productivas y comerciales, favorecer la gestión del conocimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, así como la vinculación y oportunidades de negocio en los mercados nacional e internacional”. *SE “Diagnostico 2014 del programa Fondo Nacional de Emprendedor” (2014)* Mediante sus intervenciones, el Fondo Emprendedor se propuso beneficiar a 65 mil MiPyMEs en 2013. *SE “Evaluación de Diseño 2013 del Fondo Emprendedor” (2014)*

Ese mismo año se firmó un acuerdo entre el INADEM y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que dio pie a la creación del Observatorio Nacional del Emprendedor (ONE). Este observatorio tiene como misión “contribuir a dinamizar y democratizar la economía mexicana [...] a través de la generación y la difusión de información, análisis estratégicos y recomendaciones de política pública que incidan en el ecosistema emprendedor y favorezcan la creación y el crecimiento de MiPyMEs competitivas y autosustentables”, como lo establece la misión del observatorio nacional del emprendedor.

En 2014, con el objetivo de aumentar los apoyos al emprendimiento, se fusionaron el Fondo PyME y el Fondo Emprendedor, creando así el Fondo Nacional del Emprendedor. Este último, además de tener a emprendedores y MiPyMEs como población objetivo, engloba a las grandes empresas cuyos proyectos generan impactos para fortalecer al

entorno o a las MiPyMEs, así como a instituciones públicas y privadas que operen sus apoyos. “*DOF reglas de operación del fondo Nacional de emprendedor*”

3.2.2. Políticas públicas

Toda acción de un gobierno es una política pública. Esto incluye aquellas decisiones en donde una autoridad decide no actuar y en donde este curso de acción es fruto de un proceso consciente. La clasificación de una política pública como un éxito o fracaso, depende del proceso de razonamiento del que emana. Su existencia es estrictamente responsabilidad de la autoridad electa por la ciudadanía y es una herramienta para tomar decisiones que vela por los intereses, bienes y recursos públicos. *OCDE (2013), Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México.*

Generalmente, las políticas públicas se caracterizan por ser:

- Hechas en nombre de la sociedad.
- Iniciadas por el gobierno.
- Reflejo de la intención del gobierno.
- Muestra de lo que el gobierno quiere hacer y no hacer. (aunque la inacción por sí sola no es una política pública, pero la decisión de no actuar, si lo es)
- Resultado de un proceso consciente de decisión.

Las políticas públicas se manifiestan a través de los programas, estrategias y decisiones del gobierno. Las acciones de un gobierno tienen un efecto en la sociedad y por ello, para su diseño e implementación se debe llevar a cabo un análisis costo-beneficio que considere los efectos potenciales de una intervención pública. La política o programa público únicamente debe existir cuando sus beneficios superen los costos. *Boardman, Anthony E., David H. Greenberg, Aidan R. Vining, and David L. Weimer. “Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practice. Second Edition. Upper Saddle River”,*

Cabe destacar que los costos a considerar no son exclusivamente los que gasta el gobierno en la implementación de la política. También se deben considerar aquellos derivados de los cambios en los comportamientos de los individuos y las empresas, los relacionados con la regulación y su supervisión, así como los efectos en algunos miembros (individuos y empresas) de la sociedad.

En general las políticas públicas deben ser técnicamente correctas en su diseño, administrativamente factibles y políticamente viables. Además, su impacto debe poder ser medido o estimado bajo parámetros claros y políticamente neutros. Para ser eficientes y efectivas, las políticas públicas deben caracterizarse por su (Stein & Tommasi, 2006):

- **Estabilidad:** Una política pública efectiva debe servir como parámetro de referencia para la sociedad, aun cuando existan fluctuaciones sociales, políticas o económicas.

- **Adaptabilidad:** Las políticas públicas deben ajustarse a los cambios y a las fallas. Por ende, deben ser lo suficientemente flexibles para adaptarse a las necesidades de la sociedad a través del tiempo.

- **Coherencia y coordinación:** Al estar bajo la responsabilidad del Estado y contar con la participación de varias instituciones públicas y privadas, las políticas públicas efectivas deben considerar una coordinación eficiente entre ellas.

- **Calidad de implementación y ejecución:** El diseño de la política pública es tan importante como su implementación. Una política pública bien diseñada puede no serlo al momento de ser implementada. Por ello, es deseable que los diseñadores de los programas y políticas para emprendedores y MiPyMEs contemplen los recursos, materiales, humanos y financieros necesarios para llevar a cabo un programa en el momento de su diseño.

- **Eficiencia:** Las políticas públicas efectivas maximizan el beneficio social de los recursos públicos utilizados.

3.2.3. ¿Cómo puede el gobierno ayudar a las MiPyMEs?

Para ser efectivos, los programas públicos deben diseñar y ajustar sus instrumentos para resolver las fallas de mercado que impiden el desarrollo de las MiPyMEs. El tipo de instrumento o intervención dependerá de la naturaleza de la falla de mercado.

El papel gubernamental en el desarrollo empresarial debe centrarse en una estrategia orientada al mercado. Esto significa que el apoyo hacia las MiPyMEs debe dedicarse a acciones que subsanen sus limitaciones de crecimiento. Por ende, un programa gubernamental que se diseñe para apoyar a las MiPyMEs debe tener como objetivo metas como las que fundación IDEA (2009) comenta.

- Resolver fallas de mercado que obstaculizan su desarrollo/crecimiento.
- Proveer un beneficio público como resultado.

Para garantizar que una autoridad cumpla con estos objetivos, el diseño de los programas debe ser riguroso y contar con metas alcanzables. Algunos de los mecanismos de los que pueden hacer uso los programas PyME para apoyar el desarrollo de estas empresas son:

3.2.3.1. Información

Una de las principales carencias de las MiPyMEs es la información. En muchos casos las MiPyMEs carecen de información sobre:

- Clientes o mercados potenciales
- Requisitos para acceder a otros mercados/clientes
- Tecnología y técnicas de producción
- Existencia de otras empresas con las que podrían colaborar
- Disponibilidad de apoyos de gobierno
- Cómo obtener financiamiento

El objetivo de proveer mayor y mejor información a estas empresas es incrementar su poder de venta, productividad, tecnología y desempeño en general. Para solucionar esta falla de mercado, los programas pueden fomentar:

- Encuentros empresariales.
- Intercambio de trabajadores con empresas grandes o internacionales.
- Bases de datos sobre la demanda y oferta de productos o servicios.
- Ferias comerciales.
- Organización de MiPyMEs en asociaciones sectoriales.
- Agencias estatales de promoción comercial.
- Organizaciones privadas interesadas en auxiliar a las MiPyMEs (Incubadoras, etc.).
- Consultorías sobre tecnología.
- Divulgación de programas de gobierno.
- Información sobre mercados y demanda internacional.

3.2.3.2. Capacitación

El riesgo que enfrentan las MiPyMEs en este rubro es no recuperar la inversión en capacitación debido a la migración de los trabajadores a otra empresa. Esencialmente, los programas PyME que apoyan la capacitación deben compartir el costo con la empresa para que esté dispuesta a invertir en esta actividad. Para ello, los programas pueden hacer uso de subsidios y/o financiamientos.

Independientemente del instrumento de apoyo utilizado, es necesario que las empresas tomen en cuenta:

- Focalización: La capacitación hacia un sector o industria específica para que un segmento poblacional se especialice en una rama de trabajo y la productividad aumente.
- Personal objetivo: Es importante que la capacitación se adecúe a las expectativas, conocimientos y características del personal al que va dirigido. Sólo de esta forma podrá ser aprovechado correctamente.

Es deseable que la capacitación no sea subsidiada en su totalidad, es por ello que una empresa debe estar dispuesta a cofinanciar la capacitación de su fuerza laboral, esto confirmaría la necesidad de dicha capacitación y su disposición a pagar por ella. De lo contrario, se corre el riesgo de usar recursos públicos para financiar conocimientos que no tienen una demanda en el mercado.

Es difícil establecer mecanismos para limitar la movilidad de los trabajadores una vez que se hayan capacitado. Por ello, los programas de apoyo a la capacitación en MiPyMEs deben reducir su costo para que las empresas estén dispuestas a invertir en esta actividad.

Ejemplo: Una empresa con diez trabajadores está dispuesta a invertir 1,000 pesos en capacitación por cada uno. No obstante, su experiencia le dice que el 50% de los empleados se cambian a otra empresa cada año, pero ésta no sabe quiénes se irán. La empresa no estará dispuesta a capacitar a los diez empleados, dado que, considerando la tasa de movilidad laboral, el costo por trabajador capacitado será de 2,000 pesos una vez que cinco que ellos emigren a otra empresa. Para que la empresa esté dispuesta a invertir en esta

actividad, el gobierno puede cofinanciar el costo de la capacitación, de tal manera que dicha inversión se lleve a cabo.

3.2.3.3. Vinculación con la academia

La vinculación con instituciones académicas es una manera de suplementar las necesidades técnicas y tecnológicas que requieren las MiPyMEs para crecer. Las universidades y sus investigadores tienen la capacidad de nutrir a las empresas con la investigación y desarrollo de tecnología a las que éstas usualmente no tienen acceso por no contar con los recursos económicos para invertir en dicha actividad.

Para lograr esta vinculación, los programas PyME pueden servirse de múltiples mecanismos. Desde otorgar subsidios o financiamientos para que las MiPyMEs contraten los servicios de algún investigador, hasta otorgar incentivos para que los investigadores de instituciones académicas colaboren con empresas.

- **Bonos de innovación:** Una muestra de un programa exitoso de vinculación entre MiPyMEs y la academia es el sistema de bonos para la innovación de los Países Bajos: el gobierno otorga bonos a las MiPyMEs para que puedan contratar los servicios de instituciones académicas. En la práctica los bonos funcionan como dinero para pagar estos servicios. Una vez que la empresa obtiene los servicios, el bono es cobrado por el investigador ante el gobierno. Este programa ha facilitado la creación de un mercado competitivo de investigación y desarrollo. Lo que tiene como consecuencia precios accesibles, especialización y el incentivo para que los investigadores den resultados (Fundación IDEA, 2009).

Ejemplo: Para mejorar su posición en el mercado, una empresa que produce linternas quiere diferenciarse de sus competidores al fabricar un producto que consuma menos energía. No obstante, esta empresa no cuenta con el capital necesario para establecer laboratorios o contratar investigadores especializados que puedan hacer realidad este proyecto. En la misma localidad de esta empresa existe una universidad con un centro especializado en ahorro energético, sin embargo, la PyME no sabe de su existencia.

El gobierno, a través de información e incentivos económicos podría lograr que la PyME colabore con este centro académico para desarrollar una tecnología que permita

llevar a cabo el proyecto de la PyME. Por un lado, la empresa tendría acceso al conocimiento y tecnología de la institución académica, y por el otro, la universidad podría poner en práctica su conocimiento. Además, funcionaría como efecto demostración para que otras MiPyMEs innoven.

3.2.3.4. Consultoría

Uno de los principales instrumentos utilizados por los programas para mejorar la competitividad de las MiPyMEs es el uso de servicios de consultoría. Es común que los consultores no se interesen por este sector debido a que no tienen la escala para pagar sus honorarios. De la misma forma, las empresas podrían no estar dispuestas a contratar un consultor o no conocer las razones por las que lo requieren.

Por ello los programas PyME deben buscar hacer más accesible el pago de servicios de consultoría a través del financiamiento o el subsidio. Independientemente del instrumento utilizado, los administradores de programas que utilicen la consultoría como mecanismo de apoyo deben tomar en cuenta lo siguiente:

- Selección de consultores: Un programa PyME de consultoría será tan bueno como sus consultores. Por lo tanto, deben existir mecanismos rigurosos, transparentes y estrictos de selección de consultores.
- Evaluación de consultores: Una vez que los consultores hayan llevado a cabo su trabajo deberán ser evaluados por las empresas beneficiarias. Un ejemplo efectivo puede encontrarse en programas que no pagan la totalidad de los honorarios de consultoría hasta que la empresa haya quedado satisfecha con el consultor.

Ejemplo: Una PyME, fabricante de convertidores catalíticos, desea convertirse en proveedora de una empresa automotriz internacional. Sin embargo, para hacerlo necesita contar con una certificación sobre la calidad de sus productos y procesos. A pesar de que existe un consultor que puede ayudar a la empresa a certificarse, éste no se interesa en la PyME debido a que no está dispuesta a pagar sus honorarios. Por ello, la PyME no se puede convertir en proveedora de una empresa multinacional, y aprovechar las ventajas del encadenamiento productivo.

Al mismo tiempo, existe otra pequeña empresa que produce amortiguadores automotrices con los mismos objetivos, pero limitada por las mismas razones. En este caso, el gobierno puede coordinar a ambas empresas para que en conjunto puedan contratar los servicios del consultor.

Como ya se mencionó, hablar de financiamiento es importante debido a las necesidades que surgen en las empresas, lo que las llevan a solicitar apoyos económicos con la finalidad de crecer y de asegurar su supervivencia en el largo plazo. A continuación, se presentan particularidades de este tema.

3.2.4. Financiamiento

El acceso al financiamiento representa un obstáculo importante para las MiPyMEs. El crecimiento y desempeño de una MiPyME depende en gran medida de los recursos económicos que ésta pueda obtener para contratar al personal o comprar la materia prima o maquinaria requerida para su modelo de negocios. Una política enfocada en resolver esta falla de mercado debe tener como resultado la disminución de dificultades para que las MiPyMEs consigan los recursos necesarios para su crecimiento mediante la utilización de instituciones financieras. Las dificultades se deben principalmente a:

- Problemas en la estructura del mercado del crédito (concentración del mercado y poca accesibilidad a las MiPyMEs)
- Información asimétrica entre los solicitantes y otorgantes de crédito

Los programas PyME pueden hacer poco por resolver el primer punto. Sin embargo, pueden contribuir a resolver el segundo de dos maneras:

- La primera consiste en asistir a la empresa a recopilar y presentar los documentos e información necesaria para presentar a la institución financiera. Así, la institución financiera podrá valorar con mejores datos el riesgo del crédito.
- La segunda consiste en atender esta situación a través de garantías de crédito para el financiamiento a MiPyMEs. Con estos instrumentos, el riesgo esperado de los créditos disminuye y esto podría contribuir a que las instituciones financieras estén dispuestas a prestarle a las MiPyMEs. No obstante, es necesario establecer

mecanismos para que los bancos utilicen estos fondos exclusivamente para las MiPyMEs y no se desvíen para financiar a empresas de mayor tamaño.

Una política con este objetivo en mente es que las garantías ofrecidas no cubran la totalidad de los fondos requeridos por una MiPyMEs. De esta manera se garantiza que el banco otorgará créditos a aquellas empresas o proyectos viables; y utilizarán los recursos de manera responsable.

Es importante que los programas de apoyo al financiamiento obliguen a que la MiPyMEs sea participe en el riesgo. Es decir, cuando una MiPyMEs acepta utilizar instrumentos de crédito, muestra interés por asumir los riesgos de su empresa y además tiene los incentivos para generar la utilidad necesaria para pagar el préstamo. De esta misma manera, si el programa provee un subsidio, en lugar de un crédito, la empresa debe fondear un porcentaje de la inversión requerida/solicitada por la MiPyMEs. Existirá la tentación para que el gobierno otorgue directamente los créditos a las MiPyMEs, pero no es el esquema óptimo. Es deseable que los programas de apoyo al financiamiento trabajen a través de las instituciones privadas especializadas en ello ya que cuentan con los incentivos necesarios para seleccionar a las mejores empresas y cobrar adecuadamente los créditos.

Como último punto, ciertas actividades empresariales, como la innovación, representan un riesgo importante para las MiPyMEs. Esto se debe a que toda innovación tiene una probabilidad de fracaso alta que, en algunos casos, puede poner en peligro la subsistencia de la MiPyMEs. En estos casos los programas PyME deben considerar si para ser más efectivos deben otorgar subsidios o transferencias, en lugar de financiamientos.

3.2.5. Capital emprendedor

Para Dieck (2011), el origen del capital privado se encuentra en el ahorro de la sociedad, el cual se canaliza hacia proyectos rentables. La definición de capital emprendedor es relevante para comprender el concepto y su finalidad.

Para Cumming (2010), el capital emprendedor es el dinero para inversión. Por otro lado, para Hernández (2011), es una inversión en el capital de una empresa que se utiliza ya sea, para lanzar una empresa, desarrollarla o expandirla.

Este capital se distingue del capital privado en que éste último suele invertirse en empresa con cinco años de antigüedad, para obtener un ingreso en el mercado de valores.

El recurso que se invierte en el capital emprendedor, que en algunos casos son a través de los fondos de inversión, los cuales son instituciones que convencen a inversionistas de invertir dinero con la finalidad de obtener rendimientos (Ramsinghani, 2014). Estos fondos son dirigidos por profesionales comprometidos a obtener rendimientos a través del financiamiento a empresas que se encuentran en etapas tempranas o en etapa de crecimiento.

De acuerdo con la Asociación Mexicana De Capital Privado, A.C. (AMEXCAP) en el 2016, los fondos de inversión se enfocan en la construcción de portafolios a través de:

- Apoyos a empresas pequeñas con aportaciones de 1.5 a 2.5 millones de dólares.
- Inversiones en compañías de innovación en modelos de negocio y exposición baja al riesgo tecnológico.
- Impulso a las tendencias globales y orientación a oportunidades de mercado que no han sido explorados en México.
- Tendencia al capital semilla.

Para Ramsinghani (2014), una empresa es atractiva para un administrador de un fondo de inversión cuando cumplen los siguientes criterios:

- Existe la oportunidad en un mercado atractivo, con el potencial de crecimiento.
- Posición de competitividad a través de la participación de mercado, liderazgo o propiedad intelectual.
- Esta oportunidad de negocio posee ventas, márgenes y eficiencia en el capital.
- Existe retorno de inversión en el tiempo establecido.

Los fondos de inversión, -como es su propósito- invierten el dinero, pero también tiene el rol de mejorar el valor de las empresas en las que suelen invertir, esto lo generan a través de asistencia en finanzas, mercadotecnia, administración y estrategia, así como el acceso a contactos. Lo anterior es diferente a otras formas de financiamiento, ya que, el inversionista no sólo aporta el recurso económico, sino, que aporta orientación y seguimiento a la empresa.

El capital emprendedor se divide en (Hernández, 2011):

- Capital semilla: orientado a la investigación y al desarrollo, de igual al inicio de operaciones de una empresa.
- Capital de desarrollo: se destina a la operación de la empresa, el crecimiento, desarrollo, manufactura, mercadotecnia, y ventas.
- Capital de expansión: se enfoca en el crecimiento de empresas en operación.

3.2.6. Capital de origen público

3.2.6.1. Impacto en la economía del capital de origen público

KPMG (Firma multidisciplinaria que lleva soluciones al mercado a través de servicios de Auditoría, Impuestos y Asesoría.) en el 2015 realizó una investigación con la que se determinó que las empresas que son apoyadas por capital privado en México obtuvieron un crecimiento en las utilidades de 34.3% y 51.5% por ventas.

En otro sentido, Arrow y Kurz (1970) suponen que toda la inversión pública es productiva, por lo que una distinción entre gasto público productivo y no productivo no es necesario, dado que el gasto público sólo afecta la tasa de crecimiento transicional de la economía mientras la tasa de crecimiento en estado estacionario permanece inalterada.

Anteriormente existía el argumento que deduce que el crecimiento y la inversión no dependen tanto de la capacidad de generar ahorro sino de que el gobierno establezca condiciones para inversión productiva generada de riqueza. Por lo que, se reconoce que el gasto público productivo no genera riqueza en tanto no contribuya a incrementar las oportunidades de inversión rentables los cuales se consigan por medio del crecimiento económico que favorezca la creación de infraestructura económica y social. Por otro lado, el gasto público no generara riqueza si se utiliza en recursos no rentables.

Por otra parte, se plantea la postura Keynesiana, la cual habla sobre la importancia que el Estado tiene para lograr el impulso de la actividad económica por medio del gasto público, creando así infraestructura económica y social, con esta creación se justifica el gasto público realizado.

3.2.7. Investigaciones realizadas sobre financiamiento a emprendedores y el impacto de éste en las empresas.

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) apoyo el proyecto denominado capital emprendedor como alternativa de financiamiento para los emprendedores: análisis del impacto en la empresa apoyada. Castellanos et al. (2017) encontraron los siguientes resultados durante su investigación.

Los emprendedores hicieron recomendaciones, como las que se presentan a continuación:

Ahorro: los emprendedores que participaron en esta investigación o al menos la mayoría de ellos, comenzaron con una idea, en el camino le dedicaron tiempo e involucraron a amigos con la finalidad de sumar talento al proyecto y llevarlo a cabo, durante esta etapa los emprendedores no realizaron muchas inversiones y recurrieron a sus propios recursos para llevar a cabo su idea. De hecho, varios de los emprendedores generaron un capital años atrás ya sea ahorrando o tomando el capital de lo que se generó de otros ahorros. Los emprendedores y los fondos de inversión recomiendan ahorrar con la finalidad de financiar su idea de negocio.

Familia y amigos: cuando los emprendedores comienzan a darle forma a su idea, sigue la etapa que permite darle una estructura, para así poder presentarla a inversionistas y de esa manera conseguir financiamiento. En este momento suelen solicitar apoyo económico a familiares y amigos y así generar confianza y credibilidad. Algunos de estos emprendedores recomiendan apoyarse de un asesor que ayude a dar estructura a las ideas para presentarse ante inversionistas ángeles profesionales.

Inversionistas ángel: suele ser una figura poco recurrida por los emprendedores, no obstante, es una opción interesante porque se toman decisiones más rápidas que en un fondo de inversión y los requisitos son menos. Estos inversionistas suelen ser una buena opción en las fases iniciales. Estos grupos de inversionistas ofrecen la ventaja de que el emprendedor lleve su asociación a otros inversionistas que ellos mismo hayan localizado.

Fondos de capital semilla: los emprendedores de este estudio manifestaron que su empresa se constituyó formalmente en el momento en que se acercaron con inversionistas ángeles o fondos de inversión o durante el proceso.

Además, indicaron que comenzaron sus operaciones con recursos propios y de otros inversionistas ya antes referidos y en otras ocasiones se financiaban con sus tarjetas de crédito. Para esta etapa ya contaban con un plan de negocio estructurado y durante esta etapa se presentaron retos y tensiones relacionadas con el fondo de inversión que involucró la preparación y calificación del proyecto para poder obtener la inversión.

Durante la fase semilla, la inversión que aportaron los fondos de inversión se utilizó para que la empresa logrará ventas y elevar su tracción con la finalidad de demostrar que las condiciones de mercado eran las planteadas y de igual forma para que los emprendedores demostraran sus habilidades para obtener los resultados planteados.

Así mismo, los emprendedores comentaron que durante este proceso fue común que los inversionistas condicionaran la entrega de recursos, lo cual generó inconformidad por parte de los emprendedores, quienes comentaron que dichos retrasos en los recursos afectaron su operación y enfoque.

Estos emprendedores también mencionaron que cuando el negocio demostró capacidad para elevar su nivel de ventas, se vieron en la necesidad de adquirir otros financiamientos más grandes, lo que en México resulta difícil. Algunos de estos emprendedores tuvieron que recurrir a otras figuras para el manejo de los flujos de efectivo o bien a un crédito bancario, aunque eso involucrara adquirir una deuda.

Los fondos de inversión y los emprendedores coinciden que un hueco de inversión para impulsar la tracción de las empresas pone en riesgo proyectos que muestran ser viables.

Por otro lado, los emprendedores de esta investigación también reconocieron virtudes del ecosistema. Lo cual se explica en el siguiente apartado.

Estado actual del ecosistema

Algunos de los logros que los emprendedores de este estudio reconocen son:

- **Solidaridad:** una vez que un emprendedor se acerca a un espacio de networking, el apoyo por parte de emprendedores, mentores, organización o fondos es seguro, otorgando orientación, apoyo y experiencia.
- **Difusión:** la información disponible acerca de los apoyos es cada vez mayor además los foros de capital emprendedor, pero el reto se encuentra en que esta información sea comprensible para los emprendedores en las fases iniciales.
- **Profesionalización y sofisticación:** los emprendedores consideran que los fondos se han ido profesionalizando y, por tanto, proporcionan conocimientos y herramientas especializadas.
- **Evolución de empresas invertidas:** pueden notar que muchas empresas invertidas han logrado un crecimiento.
- **Inversión:** estos emprendedores han reconocido que el dinero invertido de manera inteligente sí se ha dado, sin embargo, existe incertidumbre respecto a la continuidad en el acceso a los recursos.

Por otro parte, los emprendedores también han destacado los retos del ecosistema y son los siguientes:

- Fomentar inversiones de montos más grandes, es importante que empresas con indicadores de éxito tengan acceso a ellos y así escalar y tener mayores resultados.
- Enfocarse en la aceleración de proyectos.
- Motivar la participación de más empresas en el ecosistema, ubicando organizaciones con alto potencial.
- Hacer más dinámico el proceso de evaluación y respuesta. Los emprendedores reportaron que los fondos de inversión tardan en decidir y depositar el recurso, este tiempo suele ser largo cuando una empresa se encuentra en período de supervivencia.

Así mismo, los emprendedores han demandado soluciones de tres actores: INADEM, AMEXCAP y las aceleradoras.

En cuanto a INADEM esperan: que den continuidad en la difusión, que den impulso a empresas de alto impacto y apoyo en las inversiones. Del mismo modo los emprendedores esperan las siguientes acciones:

Énfasis en la difusión de información y capacitación al inicio, de la misma forma buscan que:

- el programa canalice al emprendedor con un asesor o fondo adecuado, basándose en las necesidades de inversión.
- Impulsar empresas de alto impacto, de igual forma, revisar indicadores que se requieren para que sean seleccionados.
- Destinar presupuesto y una técnica para crear un respaldo a empresas candidatas a obtener un crédito bancario.
- Impulsar el desarrollo de aceleradoras.
- Apoyo en la gestión de un marco legal y regulatorio para así motivar a inversionistas a destinar recursos al capital de riesgo en México.

En segundo lugar, se encuentran las aceleradoras, de esto se espera que mayor especialización por industria y momento de desarrollo, trabajar de acuerdo con las diferencias de la empresa y no de forma estandarizada y especializarse para que las empresas crezcan.

En tercer lugar, se encuentra AMEXCAP y los emprendedores esperan que ofrezca capacitación específica y manejo de crecimiento acelerado. Contar con espacio de networking segmentado por nivel de desarrollo de empresas invertidas y publicar referencias y estándares que sirvan de guía al emprendedor.

Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafío.

Celso Garrido en el 2011 realiza una publicación titulada “Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos” en el cual analiza las grandes transformaciones que han ocurrido en las últimas dos décadas, en el esquema financiero mexicano, y como ha afectado a las relaciones financieras de las PYMES.

También se revisan los lineamientos generales que se usaron para el diseño de las políticas de financiamiento al sector a partir del año 2000, las transformaciones macrofinancieras y la implementación de programas para promover el financiamiento de pymes por parte de los tres actores públicos más relevantes: la Subsecretaría de Pymes, Nacional Financiera (NAFIN) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), así como sus canales y productos. Se concluye con una evaluación de las políticas y sus desafíos.

En materia de financiamiento, el gobierno propuso dos medidas en ámbitos diferentes. Uno consistió en cambiar la estructura de la oferta de servicios financieros, mediante la autorización de nuevos bancos especializados, junto al impulso a intermediarios financieros no bancarios. El segundo tuvo como base la decisión de incluir el apoyo a las pymes en el primer nivel de la agenda política. De ello derivaron acciones de desarrollo institucional en la esfera de la Secretaría de Economía —donde se creó la Subsecretaría de Pymes y el Fondo Pyme, consistente en un fidecomiso con importantes recursos financieros para operar los programas de subsidios— y de los bancos de desarrollo, Nacional Financiera (NAFIN) y Banco de Comercio Exterior (Bancomext). La primera se constituyó en el banco de desarrollo para las pymes, para lo cual debió llevar adelante una reingeniería organizacional a fin de gestionar aplicaciones masivas de créditos, mientras Bancomext se especializa en pymes exportadoras. Esta articulación de agencias públicas se complementó con un nuevo rol para el CONACYT en lo que dice relación con el financiamiento de pymes innovadoras.

La estrategia desarrollada en México para impulsar a las pymes, y en particular su financiamiento, representa un esfuerzo complejo y articulado, con resultados de impacto al

haber logrado renovar el flujo de crédito al sector, mediante una oferta que busca tener un enfoque comprensivo para atender las principales necesidades de financiamiento de este significativo segmento empresarial. Esta estrategia ha tenido un carácter evolutivo, con un importante proceso de aprendizaje logrado mediante la cooperación de actores públicos y privados, por lo que cabe esperar que continúen los ajustes y el desarrollo de planes y productos, en los distintos programas.

Garrido menciona que evidencias recientes brindadas por el Censo Económico 2009 señalan que un porcentaje mayoritario de pymes declara no tener interés en recibir crédito, lo que cuestiona el diagnóstico de base con que se generó una completa política pública y plantea la conveniencia de reevaluar la situación de conjunto ante esta comprobación contra intuitiva. Asimismo, el impacto de estas políticas parece muy bajo pese a la envergadura de los esfuerzos realizados, como lo sugiere la información de encuestas realizadas últimamente, donde se revela que el problema de falta de acceso al crédito para las pymes no solo no ha disminuido, sino que ha aumentado. Esto también remite a la necesidad de repensar el diagnóstico sobre el que se basa toda la estrategia, en la dirección de preguntarse si el rezago de las pymes no es, en primer lugar, un resultado de la organización económica configurada con la reforma de los años noventa.

Capítulo IV. Resultados

Los resultados que se encontraron ayudan a entender mejor lo descrito en la investigación, las siguientes gráficas, son resultado del análisis del instrumento que se aplicó a las 6 empresas mencionadas anteriormente.

Se identificó que 5 de las 6 empresas no tienen más de 3 años de vida, y que, de éstas, 2 apenas llegan al año, por esto se entiende que el financiamiento, se otorgó en el inicio o desarrollo del negocio.

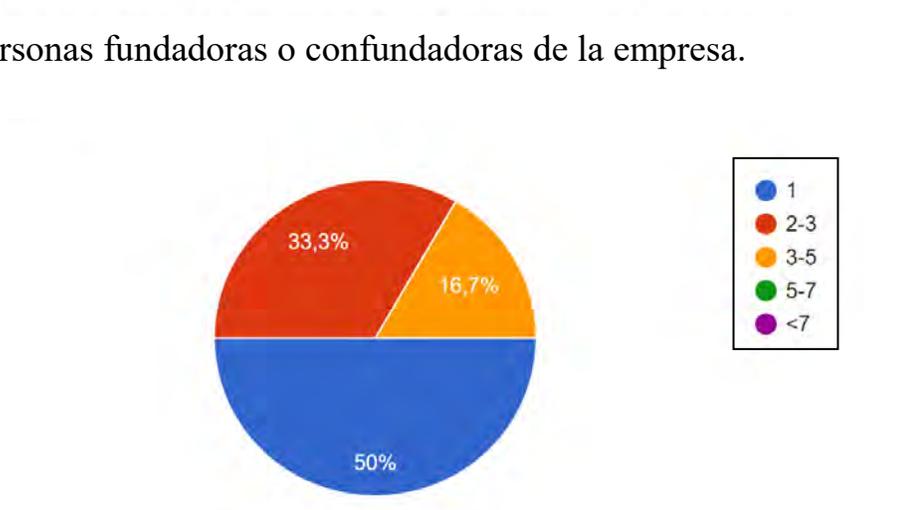
Años de operación de la empresa.



Fuente: Elaboración propia

También dentro de las charlas que se tuvo con los emprendedores/empresarios, respondieron que la mitad de ellos decidieron empezar la empresa por su cuenta, lo que también responde a la dificultad para conseguir apoyos en grupo, el miedo que se tiene al invertir y/o tener socios entre otro.

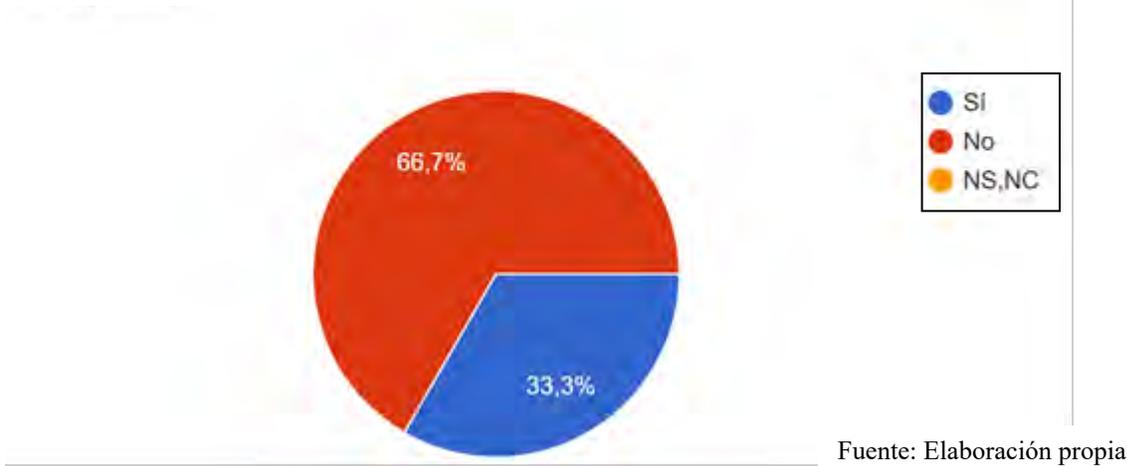
Personas fundadoras o confundadoras de la empresa.



Fuente: Elaboración propia

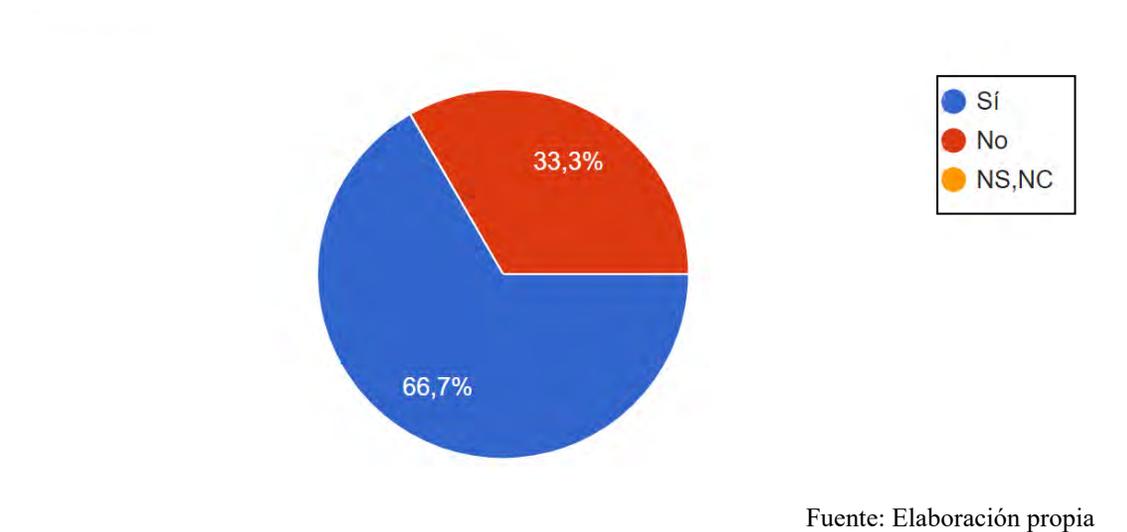
Parte de las razones importantes para que el gobierno brinde financiamiento público a emprendedores, es para el desarrollo de nuevas tecnologías e innovación, no hace específico para la creación de ciencia y tecnología. Esto permitiría que los nuevos negocios tengan mejores oportunidades, lleguen a más personas y hagan una mejor selección de su mercado potencial. Desafortunadamente esto no se ve reflejado en al menos estas empresas pues solamente 2 de las 6 ofrece servicios en línea.

Ofrece productos en línea.

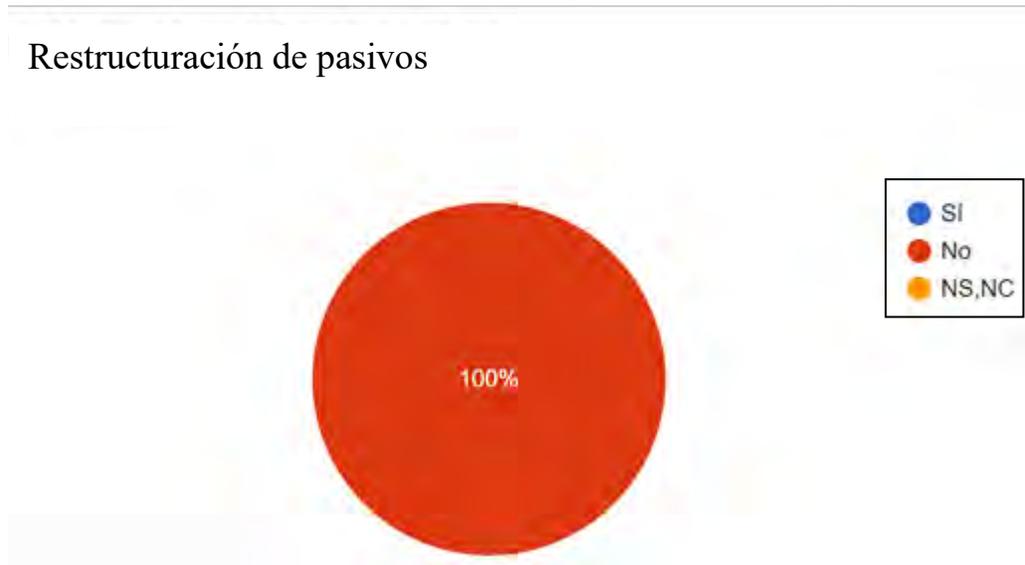


Como se comentó en la primera parte de los resultados, al ser empresas de reciente creación, ya que en su mayoría no superan los 3 años, el 66.7% de las empresas encuestadas utilizaron el financiamiento para poner en marcha.

Puesta en marcha de la empresa.



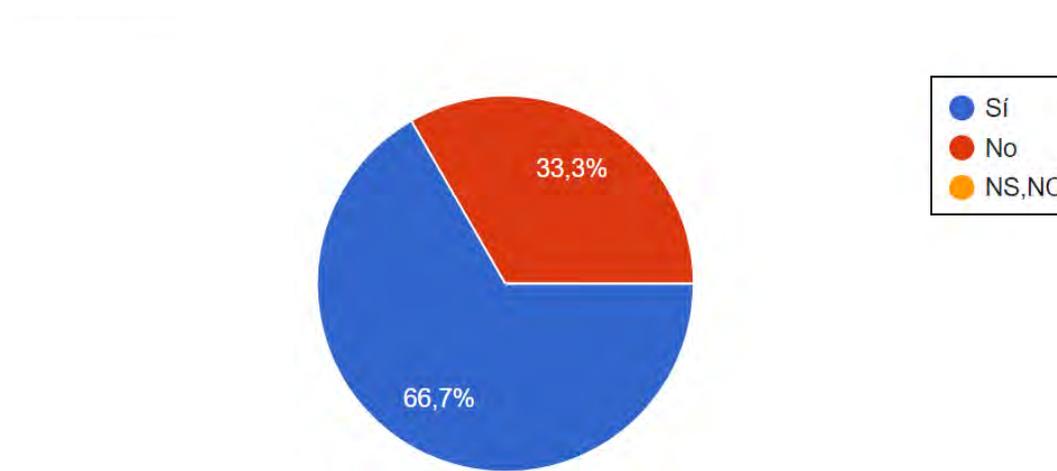
Un dato revelador fue, que contrario a lo que se leyó en investigaciones, -al menos- estas seis empresas no utilizaron los recursos para la restructuración de pasivos, podría ser derivado al uso del financiamiento en etapas tempranas del proyecto.



Fuente: Elaboración propia

Debido a que el financiamiento público no es seguro que te lo otorguen, los empresarios buscaron alternativas de financiamiento, la entrevista reveló que siguen siendo los inversionistas 3F's (Friends, Family and Fools) lo que más predomina a la hora de buscar recursos para montar una empresa.

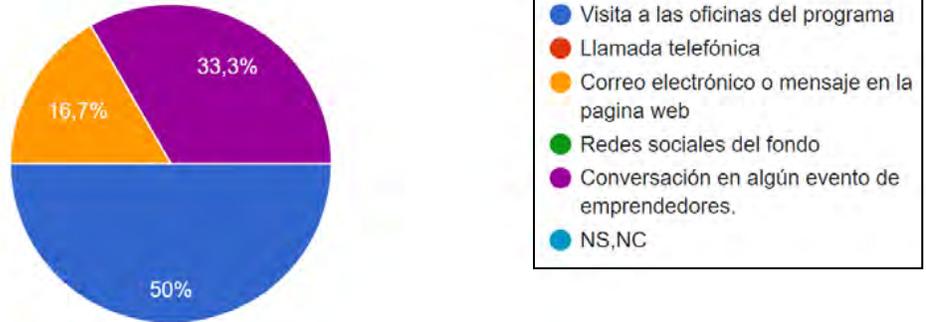
Prestamos familiares



Fuente: Elaboración propia

De la información que obtuvo respecto a los fondos públicos para financiamiento, la mitad refirió que tuvo que ir a las oficinas del fondo para poder obtener más información, o información más clara.

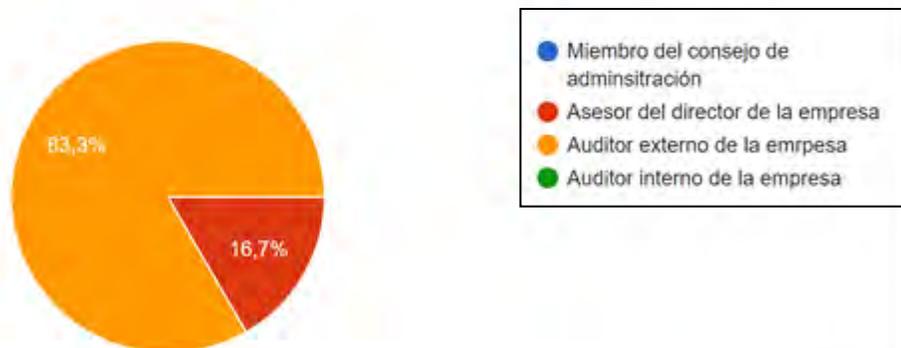
La manera en que se puso en contacto por vez primera con el fondo fue a través de...



Fuente: Elaboración propia

Uno de los resultados más importantes, -a consideracion del autor- fue que los empresarios/emprendedores no consideran al gobierno como un aliado, o incluso como un inversionista, pues el 100% de los encuestados no consideran ceder parte de su empresa a cambio de un financiamiento, y a la pregunta si el gobierno nombrara un acompañante, 5 de 6 contesto que estaria dispuesto a que este fuera auditor externo de la empresa.

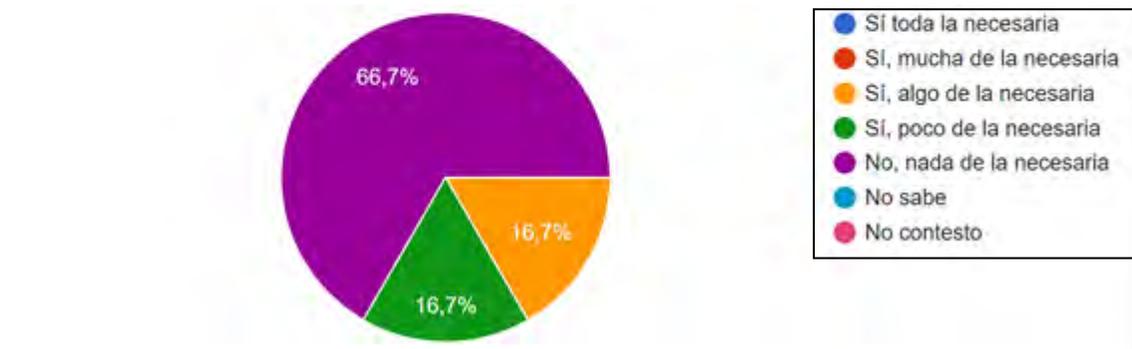
Si el programa nombrara un “acompañante” para la aplicación del financiamiento, le gustaría que este fuese:



Fuente: Elaboración propia

Parte del objetivo fue conocer el impacto del coaching en las empresas, respondiendo a la pregunta si es que habían recibido asesoría, el resultado fue que no han recibido nada de asesoría, o poca asesoría, solamente una empresa contestó que recibió algo de asesoría.

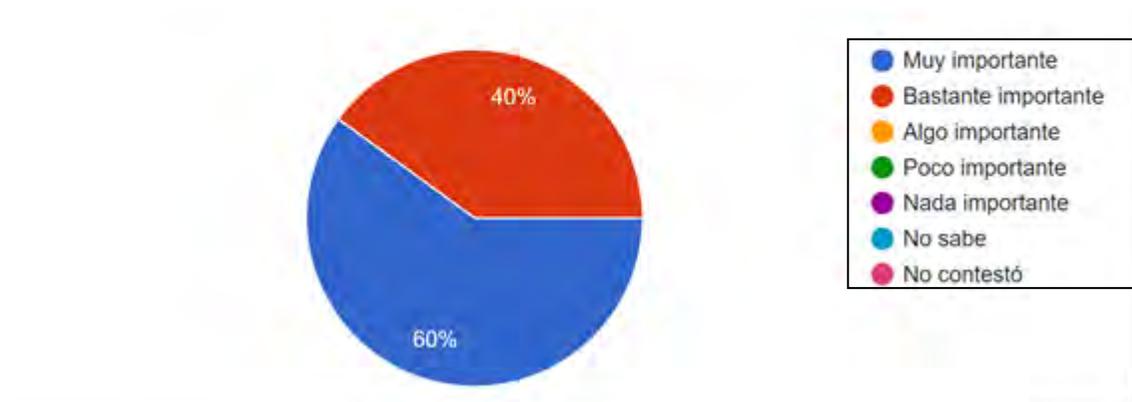
¿Han recibido asesoría y/o coaching por parte del programa?



Fuente: Elaboración propia

Los encuestados consideran que sería de gran importancia el que se les brindara asesoría, tanto administrativa como de procesos, costos, capital humano, cadena de suministros etc.

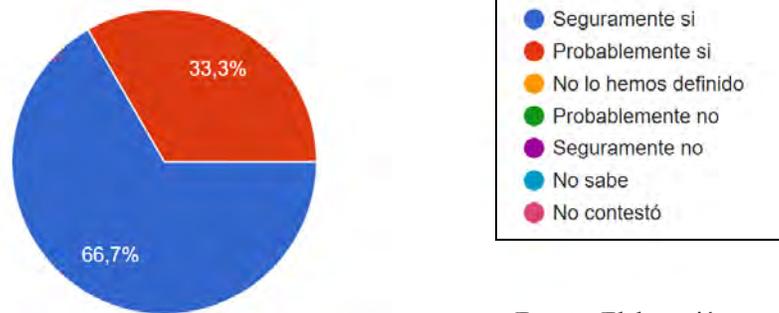
En caso negativo ¿Qué tan importante sería?



Fuente: Elaboración propia

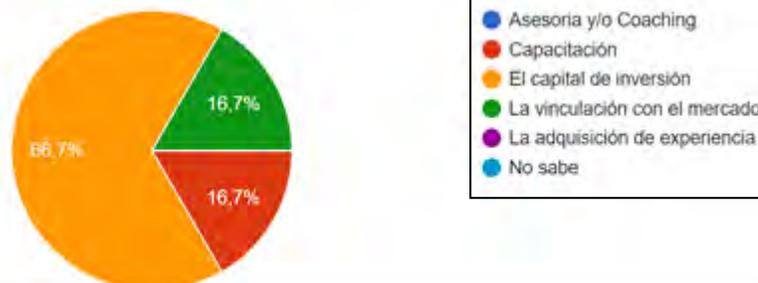
A pesar de lo anterior, de la falta de información, de las limitaciones de los programas, de la carencia de asesoría, los empresarios estarían dispuestos a participar en los programas, ya que han tenido los resultados esperados, sobre todo sobre el capital financiado.

Otra vez, con la experiencia que ustedes tienen como empresa, ¿continuarían participando con programas similares? (estímulos fiscales, fondo perdido, financiamiento, entre otros)



Fuente: Elaboración propia

En general, para su empresa, ¿Qué es lo más importante de los siguientes elementos de la participación en el programa?

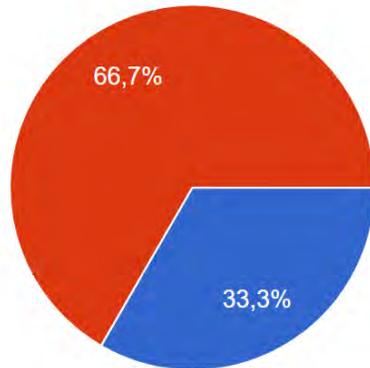


Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en las gráficas anteriores, los encuestados afirman que seguirán participando en estos programas, además que lo más importante es el capital de inversión ya que no se brinda la capacitación correcta de acuerdo a sus palabras.

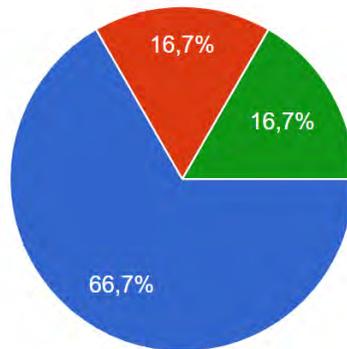
Para finalizar el impacto que se obtuvo del recurso obtenido se concentro en dos rubros, incremento de las ventas, lo que ayudaria a tener un crecimiento de la empresa, y la inversion en activo fijo. Lo cual cumple con las características de algunos programas, aunque se debería de enfocar en estos dos rubros.

La economía: impacto en las ventas



Fuente: Elaboración propia

La inversión: crecimiento en activo fijo



Fuente: Elaboración propia

Conclusiones.

Después de realizar este estudio, se logra comprender que existe una gran propuesta de mejora enfocada en las políticas públicas que otorgan financiamiento a los emprendedores, esto debido a que el recurso público en México para financiar a los emprendedores cada vez es menor, y los programas se reducen cada vez más o simplemente no crecen, provocando que las oportunidades se vean reducidas, y muchos proyectos no reciban el impulso o apoyo que permita iniciar o crecer los mismos. Esto conlleva a una reducción en la probabilidad de tener más y mejores empresas, producción de empleo, promoción de la inversión etc. Y por lo tanto no permitirá el crecimiento de las MiPyMEs, que claramente permitiría un crecimiento en el país.

Este estudio que analiza el impacto del financiamiento público, muchas veces clave para las PYMEs y emprendedores en México en los niveles nacional y local nos permite observar a través de la investigación documental, que en los últimos años han mejorado las condiciones de competitividad para las PYMEs y el emprendimiento; como lo menciona la OCDE las reformas como la simplificación regulatoria, la ampliación del programa nacional de garantías al crédito y la integración del sector de la microempresa al sistema de apoyo público a las empresas desempeñaron un papel importante en este aspecto. No obstante, la proporción que las PYMEs aportan respecto al valor agregado total de México se mantiene más baja que en otros países de la OCDE, lo cual sugiere que es muy posible que las PYMEs se conviertan en un poderoso impulsor del crecimiento.

Parte de lo que sucede radica en que los beneficiarios no identifican al gobierno como un socio, sino como un acreedor, pues no brinda un acompañamiento o asesoramiento que permita si no garantizar, si incrementar el éxito del emprendimiento, y con ello dar cumplimiento al principio de que recursos públicos brindara beneficio social, como lo encontramos en los resultados del instrumento (pág. 56)

Existe también un desconocimiento de los programas y fondos, así como su funcionamiento, pero no solo los emprendedores, sino también los propios servidores, pues no conocen las reglas de operación, montos, segmento objetivo, finalidad etc., tal y como lo menciona el Observador Nacional del Emprendedor, lo que coincidió con los resultados, pues de los programas no se enteraron a través de los medios de comunicación si no a través de visitas a las oficinas.

Hay que reconocer que el ecosistema emprendedor mexicano está en proceso de evolución, adaptando nuevas iniciativas, incluyendo a la academia, la iniciativa privada y por ende el gobierno, sigue una tendencia para encontrar emprendimientos de alto impacto o con una alta probabilidad de éxito, como se mencionó, existe un problema de acompañamiento por parte de las instituciones que otorgan el financiamiento, a pesar de que es generalizada, hay organismos que si dan el acompañamiento correcto, y esto logra que se tengan más casos de éxitos, estos están otorgando más apoyo, pero no solo en dinero, sino también en especie.

A pesar del desconocimiento respecto a los fondos, es cada vez más fácil acceder a la información respecto a ellos, los beneficiarios consideran una mejora en la experiencia, a pesar del tiempo en recibir los fondos y la burocracia excesiva, como nos lo reveló el cuestionario.

Se observó que existe profesionalización y especialización de los fondos para atender a sectores más concretos, sobre todo en áreas de ciencia y tecnología, a pesar de no ser objeto del estudio, dentro de la investigación se pudo constatar dicha aseveración.

También se pudo entender que existe un ecosistema solidario, los emprendedores se unen de forma colaborativa para estar al pendiente de las convocatorias, cursos, capacitaciones pues saben que el grupo se va desarrollando constantemente, también que es importante que nuevos emprendedores conozcan los beneficios, apoyos e implicaciones de participar en las convocatorias.

Considerar una continuidad en la inversión, pues actualmente son pocos los fondos que otorgan cantidades grandes, limitando el crecimiento de las empresas ya establecidas e incluso mantenerlas con vida.

El esfuerzo está rindiendo frutos. México tiene una de las tasas de creación de empresas más altas entre los países de la OCDE y en América Latina, según lo menciona la OCDE en su publicación titulada “Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México” (2013) debido a lo cual el número de éstas ha aumentado rápidamente. Se han generado condiciones macroeconómicas favorables, reducido sustancialmente las cargas a las nuevas empresas, aumentado las inversiones en capital humano y transferencia de tecnología, e intensificado los mercados financieros.

El uso de una red de organizaciones intermediarias —por ejemplo, las universidades, las cámaras de comercio y las asociaciones empresariales— facilita llegar a la enorme población de PYMEs mexicanas. Dichas organizaciones proporcionan servicios empresariales y apoyo a las empresas y los emprendedores en sus redes en representación del gobierno. Sin embargo, al mismo tiempo debe aumentarse aún más la penetración de los programas en la población de PYMEs y emprendedores, pues solo se atiende a unas 75,000 empresas de las más de 4 millones de empresas que dice la secretaria de economía que existen en México. Sin embargo, hay pocas evaluaciones disponibles que señalen de manera confiable los impactos de los programas y resulta difícil comparar los costos-beneficios de diferentes programas y organizaciones intermediarias a partir de la información existente. Aunado a ello, quienes gestionan los programas gubernamentales cuentan con capacidades limitadas para realizar evaluaciones, si bien externamente hay experiencias importantes en evaluación, tal como lo reportó la OCDE en el libro Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México en el 2013.

Después de evaluar los resultados, las charlas con los beneficiarios, se considera, que, ya existen las condiciones idóneas para llevar a cabo una evaluación confiable. En especial, hay datos sobre los gastos y las aportaciones de los programas, los montos a beneficiarios, nombres, proyectos, etc. a pesar de que existen leyes que se contraponen.

Recomendaciones

Con base en los resultados obtenidos, la experiencia encontrada, la investigación documental y exploratoria se recomienda concentrarse y ampliar aquellos programas que más favorecen al desarrollo de las PYMEs y emprendedores, asegurar a los intermediarios (programas, institutos, inversores, etc.) que brindan mayor apoyo con efectividad, eficiencia y transparencia. Para poder llevar este esfuerzo se necesita una sólida evaluación de los programas, la cual debe realizarse en todas las políticas de apoyo a las PYMEs y emprendedores, con el objeto de permitir una comparación de los costos y beneficios de las diversas intervenciones, y así asegurar que logren la mayor contribución al crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza

Que los programas de financiamiento o apoyo al emprendedor tengan el acompañamiento necesario para lograr el éxito de los emprendedores o empresarios, con esto asegurar que se cumpla el objetivo de que dinero público otorgue un beneficio social.

Contar con un observatorio de políticas públicas respecto a los emprendedores, o hacer el vínculo con el Observatorio Nacional del Emprendedor, para que se planifiquen mejor las políticas públicas, con la finalidad de que existan más y mejores empresarios, lo cual traerá generación de empleos, desarrollo económico y social

Aunado a lo anterior existe una necesidad importante de inversión en vinculación y asesoría, el cual podría darse a través de la academia, vinculación escuela-empresa, incluso con la iniciativa privada.

Recabar información adicional en el gobierno (promover leyes que clarifiquen el uso de financiamiento público) que será de gran utilidad para la evaluación de impacto mediante el uso de un único número de serie para cada empresa que interactúa con el gobierno, (una especie de CURP) y asegurándose de que todas las dependencias gubernamentales empleen y compartan este mismo código. Ello permitirá dar seguimiento al apoyo dado a las empresas y a las tendencias de su desempeño, y comparar resultados como tasas de crecimiento y supervivencia, para empresas “tratadas” y “no tratadas”.

También es importante educación a los emprendedores, que ayude a elegir un mejor financiamiento, de continuidad a la inversión pública en emprendedores, tenga más probabilidad de éxito y brinde consejo a otros emprendedores, para que cada vez haya más y más exitosos, que conozcan que fondos existen, a quien beneficia y cómo funciona. Esto junto con promover las convocatorias de manera más eficiente, garantizando una correcta difusión dirigido al público meta.

Uno de los retos del ecosistema es que las consultoras, agencias, incubadoras entre otros organismos del ecosistema emprendedor participen de activa para otorgar financiamiento, ya sea a través de ellos o como consecuencia de un primer acercamiento, así se podría garantizar que los proyectos que resulten apoyados con recursos públicos tendrán un éxito mayor.

Brindar enfoques, convocatorias, entre otras ayudas, a los sectores y/o proyectos que tengan mayores oportunidades de éxito, entre los que hay que destacar los que tienen fundadores con experiencia en la industria, contactos, madurez empresarial, que su proyecto brinde una solución real al mercado, sea novedoso, escalable, que tenga un grado importante de innovación tecnológica e incluso brindar soluciones a las empresas.

Promover el desarrollo de la tecnología en las empresas, que los emprendedores generen negocios relacionados al internet de las cosas, (IoT) su incorporación al medio digital a través de las redes sociales, automatización de los procesos etc.

Impulsar los contextos que eleven los niveles de inversión, no solo publico si no privado, pues los emprendedores aseguran que existe una necesidad de mayor capital que dé continuidad a esfuerzos aislados para que los emprendedores tengan un piso parejo de competencia. Desarrollar microempresas para disminuir la informalidad, y así aprovechar el incremento de estas para promover beneficios de capacitación y consultoría.

Se deben de tener instrumentos que ayuden a aumentar el alcance y la cobertura de las acciones de política publico respecto al financiamiento, como pugnar por mayores presupuestos, establecer una clara diferenciación de los programas para los distintos tamaños de las empresas, y fomentar el ahorro, fomentar una mejor y mayor difusión, con guías que disminuyan información dispersa y de difícil comprensión.

Mejorar la gestión del sistema de organizaciones intermediarias de los fondos públicos, para fortalecer los procesos mediante los cuales éstas se seleccionan, especificar criterios claros de desempeño con los que se financie a intermediarios, ofrecer desarrollo de capacidad e intercambio de buenas prácticas para su personal gerencial y de atención al cliente, así como reestructurar los procedimientos operativos de programas, con la finalidad de reducir la carga administrativa para las organizaciones intermediarias en términos de solicitudes y pagos y facilitar el desarrollo de proyectos de más largo plazo, además de promover la transparencia en las empresas beneficiadas.

Promover la evaluación del impacto y utilizarla para acrecentar aquellas iniciativas de programas y organizaciones intermediarias que tengan el mayor impacto, lo que incluye un mejor seguimiento de los beneficiarios a través de actividades de supervisión de programas, la creación de una sola base de datos intergubernamental que utilice los números de serie comunes de las empresas para registrar la interacción de éstas con el gobierno y dar seguimiento al apoyo que reciben y al desempeño subsecuente de cada una, destinar una organización gubernamental para la evaluación de políticas de PYMEs y emprendimiento, y proponer una declaración intergubernamental autónoma de los objetivos para las políticas públicas de PYMEs y emprendimiento.

Impulsar la productividad de las empresas, acelerar los ecosistemas de emprendimiento y aprovechar las oportunidades de innovación en la revolución digital, con la vinculación de grandes empresas con las MiPyMEs creando las sinergias que beneficien tanto a pequeñas como a grandes empresas.

Referencias

- American Productivity and Quality Center (APQC) (2004). Measuring Research and Development (R&D) Productivity. Disponible en: <http://www.goldensegroupinc.com/R&DProductivityProposal.pdf>
- Arrow, K. J., y M. Kurz (1970), Public Investment, the Rate of Return and Optimal Fiscal Policy, Johns Hopkins University.
- Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) (2013). Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit.
- Banco de México (2014). Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el trimestre Abril-junio de 2014.
- Bevins, J. M. (2012). Economics, innovations, technology and engineering education: The connections. *Journal of Technology Studies*, 38(2).
- Birkland, T. (2011). An Introduction to the Policy Process. Disponible en: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/public%20policy>
- Blank, S. (2013). The four steps to the epiphany. Successful strategies for products that win (2 ed): Steve Blank.
- Boardman, Anthony E., David H. Greenberg, Aidan R. Vining, and David L. Weimer. (2010). *“Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practice*. Second Edition. Upper Saddle River”, New Jersey:Prentice Hall,1-22, 25-32.
- Bygrave, W. D. y Zacharachis, A. (2008). *Entrepreneurship*. New York, NY: John Wiley y Sons.
- Castellanos, G. C., González, L. E., Pineda, G. M., y Rueda, O. R. (2017). El capital emprendedor como alternativa de financiamiento para los emprendedores: análisis del impacto en la empresa apoyada.
- Garrido C. (2011) Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos, CEPAL-AECID.
- CEPAL (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las PyMEs en América Latina.

CIDAC (2014). Encuesta de competencias profesionales, México.

CNN Expansión (2010). ¿Te incubas o te aceleras? Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/07/12/incubadora-aceleradora-difiere-expansion>

CONCAMIN (2013). Informe de Actividades. Disponible en: www.concamin.mx/admin_system/docs/110-com.pdf

CONDUSEF. (20 de 05 de 2014). *Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros*. Obtenido de Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/543-ipor-que-es-tan-importante-el-empresario-pyme-como-usuario-de-servicios-financieros>

CONEVAL (2014). Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México. Conference Board, The (2014). Summary Statistics 1997-2014. Disponible en: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Congreso de la Unión (2015). Ley para el desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_210115.pdf

Cumming, D. (2010). *Venture Capital. Investing Strategies, structures and policies*. Hoboken, NJ: Jonh Wiley.

Cruz, P. M. (2013). Importancia de las PyMEs en el Estado de México. Tesis para obtener el grado de licenciado en contaduría. Universidad Autónoma del Estado De México. México.

DOF (2013). “Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2014”, Diario Oficial de la Federación, 28 de diciembre de 2013. Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5328349&fecha=28/12/2013

Banco Mundial, “Doing Business”, 2015. Disponible en:

<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/~/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/MEX.pdf>

Diario Oficial de la Federación, “Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía. Artículo 57 BIS, Secc. XVI”. Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5284609&fecha=14/01/2013.

Diario Oficial de la Federación, “Reglas de operación del Fondo Nacional Emprendedor”, 2014.

Diario Oficial de la Federación, “Reglas de operación del Programa Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras”, 2013.

Escalera, M. E. (2007). El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las MiPyMEs en la toma de decisiones. San Luis Potosí: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Ferraro, Carlo y Giovanni Stumpo, Políticas de apoyo a las PyMEs en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales, CEPAL, 2008. Disponible en: <http://hdl.handle.net/11362/2552>.

FNE, “Glosario”. Disponible en: <http://tutoriales.inadem.gob.mx/glosario.php>

Fundación IDEA-USAID, “Manual de Buenas Prácticas para Programas de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas”, 2009.

García, L. D., & Cristobal, D. R. (2007). "El reto de la dirección empresarial en las Pymes, una problemática técnica estratégica y social". Revista Reporte Final del Instituto Politécnico Nacional, (pp. 190-195).

García, D., Martínez, F. J., Aragón, A., Hernández, N. A., & Sánchez, V. (2010). La Pyme en Iberoamérica. *Publicación Mensula Pyme ADMINISTRATE HOY*, XVII (198), 63-66.

GEM, Global Entrepreneurship Monitor 2013. Disponible en: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106> Disponible en: <https://business.ku.edu/sites/businessdev.drupal.ku.edu/files/images/general/Research/TR%2006-0717--Entrepreneur%20%28Hall%20%26%20Sobel%29.pdf>

- González, H. C. (2011). PyMEs mexicanas, incubadoras del desarrollo y crecimiento económico del México actual. Tesos para obtener el grado académico de licenciado en comercio y negocios internacionales. Universidad Autónoma de San Luis Potosí. México.
- Hernández, M. D; Pelcastre, P. A; Villanueva, R. A. y Suárez, G. V. (2009). Impacto económico de las PyMEs en México. Trabajo para obtener el grado de contador público. Instituto Politécnico Nacional. México.
- Hernández, N. (2011). Importancia del capital emprendedor en la economía, la innovación y el crecimiento. En N. Hernández (ed), capital privado y emprendedor en México, MX: IMEF, pwx, EGADE Business School.
- INADEM, “Diagnóstico sobre el entorno competitivo y de cargas administrativas que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México”, 2013.
- INADEM, “Glosario”. Disponible en: <http://tutoriales.inadem.gob.mx/glosario.php>.
- INEGI, “Censo Económico 2009”. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/>
- KPMG, (2015). Capital privado como impulsor de las empresas mexicanas: 9 casos de éxito (2 ed.). México, MX: KPMG.
- Magendzo, A (2018) Empresas Y Emprendedores: De Barreras De Entrada A Entradas Sin Barrera. Recuperado el 26 de noviembre de 2018 de <https://blogs.iadb.org/puntossobrelai/2018/11/26/conectar-startups-con-empresas/>
- OCDE (2013), Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204591-es>
- Ochoa, C. (2015) Muestreo no probabilístico: muestreo por bola de nieve. Recuperado el 03 de diciembre de 2017 de: <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-bola-nieve>
- Ramsinghani, M. (2014). The business of venture capital (2 ed). Hoboken, NJ: John Wiley.
- Rogers , E. (2003). Diffusion of innovation (5 ed). New York, NY: Simon y Schuster.

- Red PYMES-Cumex, (2010). Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: entidades del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas. Resultados finales. Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle, 9, 5-30. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=34213111001>
- Secretaría de Economía. (2001). *Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPPI)*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2010, de Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México: http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF
- Secretaría de Economía. (2013). *Informe de labores SE 2012-2013*. México D.F.: Secretaría de Economía.
- Timmons, J. y Spinelli, S. (2008). New Venture Creation. *Entrepreneurship for the 21. Century* 8 (ed) Boston, MA: Mc Graw Hill.
- Universidad de Almería. Departamento de Dirección y Gestión de empresas. De Cazorla (2008) Problemática financiera de la PYME: Análisis teórico de los factores determinantes. España:
- Ley General de protección de datos personales en posesión de sujetos obligados. Diario Oficial de la federación, Ciudad de México, 26 de enero de 2017.

Anexos.

Instrumento.

Instrumento para medir el impacto del recurso público como financiamiento, en las MiPyMes de la zona Metropolitana del estado de Hidalgo

Adaptación de la investigación realizada por la UMIN-Grupo Esfera-GMS-INADEM.
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. LA INFORMACION SERA ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL Y ANÓNIMA (SI APLICA) UTILIZADA PARA FINES ESTADÍSTICOS Y ACADÉMICOS

* Required

Datos de identificación y ubicación.

No preguntar solo anotar.

1. Razón social de la empresa. *

2. Estado.

Mark only one oval.

- Hidalgo
 Otro

3. Municipio

Mark only one oval.

- Epazoyucan
 Mineral del monte
 Pachuca de Soto
 Mineral de la Reforma
 San Agustín Tlaxiaca
 Zapotlán de Juárez
 Zempoala
 Other: _____

4. Años de operación de la empresa

Mark only one oval.

- >1
 <1-2
 <2-3
 <3-4
 <4-5
 <5-7
 <7-10
 <10
 Other: _____

5. Personas fundadoras o cofundadoras de la empresa.

Mark only one oval.

- 1
- 2-3
- 3-5
- 5-7
- <7
- Other: _____

6. Monto aproximado del apoyo total público recibido

7. Número de empleadas

Mark only one oval.

- 1-2
- 3-4
- 5-6
- 7-8
- 9-10
- >10
- Other: _____

Datos de la empresa

8. Vende y fabrica productos en lugares físicos

Mark only one oval.

- Si
- No
- NS-NC
- Other: _____

9. Vende y fabrica productos en línea

Mark only one oval.

- Si
- No
- NS-NC
- Other: _____

10. Compra y vende productos en lugares físicos.

Mark only one oval.

- Si
- No
- NS-NC
- Other: _____

11. Compra y vende productos en línea

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC
- Other: _____

12. Ofrece servicios en línea

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC
- Other: _____

13. Ofrece servicios que requieren de presencia física

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC
- Other: _____

Preguntas del estudio

El uso que le dieron al capital obtenido fue:

14. Desarrollo de producto o servicio

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

15. Desarrollo del plan de negocio

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

16. Puesta en marcha de la empresa

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

17. Inicio de operaciones de la empresa

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

18. Expansión de la empresa que ya operaba

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

19. Reestructuración de pasivos

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

20. Otra

¿Qué otras alternativas de financiamiento consideraron para su empresa, además del recurso público?

21. Préstamos familiares

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

22. Préstamos de amigos

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

23. Tarjeta de crédito

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

24. Préstamos de banco

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC

25. Préstamos de otras instituciones

Mark only one oval.

- Sí
- No
- NS,NC
- Other: _____

26. **Proveedores (retrasar tiempo de pagos)**

Mark only one oval.

- Sí
 No
 NS,NC

27. **Cientes (anticipos)**

Mark only one oval.

- Sí
 No
 NS,NC

28. **Aportaciones de sitios de Internet como "Fondeadora" o similares "crowdfunding"**

Mark only one oval.

- Sí
 No
 NS,NC

29. **Otra**

30. **¿Dónde se enteraron por primera vez de la existencia de recursos públicos y para que sirven?**

Mark only one oval.

- Universidad
 Empresa
 Evento empresarial
 INADEM (Eventos, publicaciones)
 Relaciones con directores de algún programa público
 Búsqueda de internet
 Amigos
 NS,NC
 Other: _____

31. **La manera en que se puso en contacto por vez primera con el fondo fue a través de...**

Mark only one oval.

- Visita a las oficinas del programa
 Llamada telefónica
 Correo electrónico o mensaje en la página web
 Redes sociales del fondo
 Conversación en algún evento de emprendedores.
 NS,NC
 Other: _____

32. **En caso de que los fondos públicos lo beneficiaran, usted, ¿estaría dispuesto a ceder parte de su empresa incluso si el recurso fuera a fondo perdido?**

Mark only one oval.

- Sí
 No
 Tal vez
 Other: _____

33. Si su respuesta anterior es positiva, ¿cuánto estaría dispuesto a ceder?

34. ¿En que etapa del desarrollo de tu empresa te acercaste a los fondos de inversión?

Mark only one oval.

- cuando solo tenía una idea para desarrollar el producto o servicio
- cuando ya estaba desarrollado el producto o servicio y necesitaba recursos para echar a andar la empresa
- cuando la empresa ya estaba funcionando y necesitaba recursos para mantenerla abierta y buscar opciones para hacerla más rentable
- cuando ya estaba siendo rentable pero quería hacerla crecer, expandirla
- cuando estaba en proceso de restructuración de pasivos.
- NS, NC
- Other: _____

35. ¿Hasta dónde esperas que llegue a crecer tu empresa dentro del mercado?

Mark only one oval.

- Nivel local
- Nivel regional
- Nivel nacional
- Nivel internacional
- NS, NC

36. Cuando se realizó el proceso de solicitud y trámite de su financiamiento por parte del programa, la claridad de la información de los responsables fue:

Mark only one oval.

- confusa y sin explicaciones
- confusa, la explicaron pero se requirió buscar más información
- clara, pero incompleta, se requirió buscar más información
- clara y completa, se buscaron explicaciones adicionales
- Clara y bien explicada, no se requirió de obtener más información o explicaciones
- NS, NC

37. En el mismo proceso de la pregunta anterior, su actitud frente al financiamiento fue:

Mark only one oval.

- Seguridad de que serían apoyados
- Confianza en que los apoyarían
- Neutral, era una opción más
- Inseguros, no creían que los apoyarían
- Seguros de que los rechazarían
- NS,NC

38. Ahora que han sido financiados, ¿Hay algún aspecto que quisieran que les hubiesen explicado más, o mejor?

39. ¿Qué elementos, consideran que ustedes no valoraron lo suficiente, antes de pedir el apoyo?

40. Si el programa nombrara un "acompañante" para la aplicación del financiamiento, le gustaría que esté fuese:

Mark only one oval.

- Miembro del consejo de administración
- Asesor del director de la empresa
- Auditor externo de la empresa
- Auditor interno de la empresa

41. El acompañante participaría...

Mark only one oval.

- Solo opinando
- Haciendo recomendaciones generales
- Haciendo recomendaciones específicas y realizables
- Esperando que sus recomendaciones se hagan
- Esperando que sus observaciones se discutan
- Esperando que sus observaciones se cumplan de manera obligatoria
- NS, NC

42. ¿Qué recomendarían a otros emprendedores con respecto al financiamiento con recurso público?

43. ¿Han recibido asesoría y/o coaching por parte del programa?

Mark only one oval.

- Si toda la necesaria
- Si, mucha de la necesaria
- Si, algo de la necesaria
- Si, poco de la necesaria
- No, nada de la necesaria
- No sabe
- No contesto

44. para el desempeño de la empresa, ¿qué tan importante ha sido el coaching o la asesoría?

Mark only one oval.

- Muy importante
- Bastante importante
- Algo importante
- Poco importante
- Nada importante
- No sabe
- No contestó

45. Mark only one oval.

- Opción 1

46. En caso negativo, ¿qué tan importante sería...?

Mark only one oval.

- Muy importante
- Bastante importante
- Algo importante
- Poco importante
- Nada importante
- No sabe
- No contestó

47. ¿Para su empresa, participar en el programa ha sido...?

Mark only one oval.

- Muy productivo
- Bastante productivo
- Algo productivo
- Poco productivo
- Nada productivo
- No sabe
- No contestó

48. En términos generales, ¿los resultados de la participación de su empresa con el programa ha sido?

Mark only one oval.

- Todos los esperados
- Buena parte de los esperados
- Algunos de los esperados
- Pocos de los esperados
- Ninguno de los esperados
- No sabe
- No contestó

49. Con la experiencia que ustedes tienen, ¿Cómo es la percepción, del programa, de un socio o de un financiador/acreedor?

Mark only one oval.

- Completamente como socio
- Mucho más como socio que como acreedor
- Parte como socio y parte como acreedor
- Más como acreedor que como socio
- Completamente como acreedor
- No sabe
- No contestó

50. otra vez, con la experiencia que ustedes tienen como empresa, ¿continuarían participando con programas similares? (estímulos, fondo perdido, financiamiento, entre otros)

Mark only one oval.

- Seguramente si
- Probablemente si
- No lo hemos definido
- Probablemente no
- Seguramente no
- No sabe
- No contestó

En general, para su empresa, qué es lo más importante de los siguientes elementos de la participación en el programa.

51. En primer lugar

Mark only one oval.

- Asesoría y/o Coaching
- Capacitación
- El capital de inversión
- La vinculación con el mercado
- La adquisición de experiencia
- No sabe

52. En segundo lugar

Mark only one oval.

- Asesoría y/o Coaching
- Capacitación
- El capital de inversión
- La vinculación con el mercado
- La adquisición de experiencia
- No sabe

53. En tercer lugar

Mark only one oval.

- Asesoría y/o Coaching
- Capacitación
- El capital de inversión
- La vinculación con el mercado
- La adquisición de experiencia
- No sabe

Si tuviera que calificar en lo general los siguientes aspectos que ha recibido por parte del programa, de 0 a 10 donde cero significa muy mal y diez muy bien, qué calificación tiene:

(anotar la primera respuesta que mencione el entrevistado)

54. La experiencia

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

55. Utilidad

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

56. Confianza

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

57. Resultados

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

58. Asesoría

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

59. Claridad de la información

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

60. Tiempo de respuesta

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

61. Tiempo de depósito de los fondos

Mark only one oval.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

En lo general ¿qué tanto impacto cree usted que ha tenido la participación del programa en...?

62. El mercado: impacto en encontrar y mantener a los clientes.

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

63. El empleo: impacto en el número de empleados en la empresa

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

64. La economía: impacto en las ventas

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

65. La inversión: crecimiento activo fijo

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

66. La inversión: crecimiento activo intangible (conocimiento, patentes, marcas, procesos entre otros)

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

67. Administración: disminución de costos

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

68. Administración: habilidades directivas

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

Para finalizar, ¿qué tanto impacto ha tenido el recurso otorgado en...

69. El mercado: impacto en encontrar y mantener a los clientes.

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

70. El empleo: impacto en el número de empleados en la empresa

Mark only one oval

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

71. La economía: impacto en las ventas

Mark only one oval

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

72. La inversión: crecimiento activo fijo

Mark only one oval

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

73. La inversión: crecimiento activo intangible (conocimiento, patentes, marcas, procesos entre otros)

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

74. Administración: disminución de costos

Mark only one oval

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

75. Administración: habilidades directivas

Mark only one oval.

- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

Powered by
 Google Forms

Resultados del instrumento

Se presentan los resultados obtenidos de las seis empresas encuestadas, tal cual se obtuvieron y como se presentan a través de Google forms

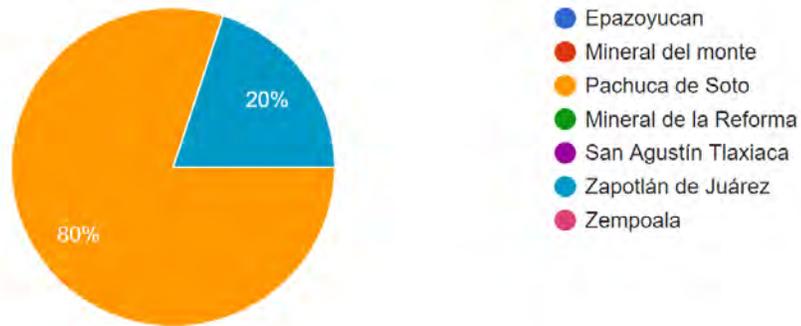
Nombre de la empresa.

- Empresa 1
- Panadería Artesanal María Bonita
- Asesoramiento Pymes
- Caffetti Cafetería
- Ópticas Kaley
- Internet Alvin

Los resultados de municipios en donde se encuentran las empresas que participaron en la encuesta es de: 80% Pachuca de Soto y el 20% corresponde a Zapotlán de Juárez, lo que comprende la zona metropolitana.

Municipio

5 respuestas

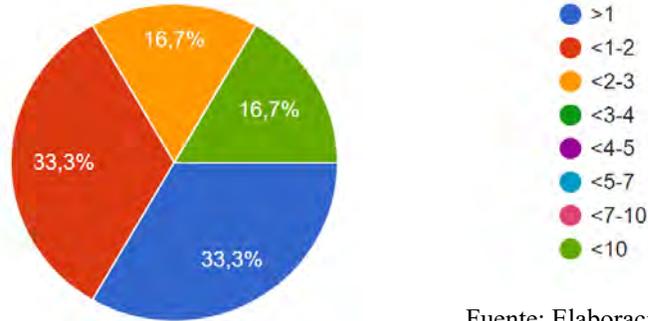


Fuente: Elaboración propia

En la muestra participaron dos empresas que tienen entre 1 y 2 años de operación, dos empresas que tienen menos de un año, 1 empresas que tienen entre 3 y 2 años y solo una con más de 10 años de operación.

Años de operación de la empresa

6 respuestas

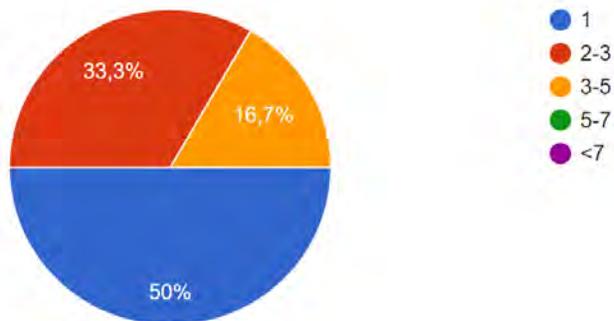


Fuente: Elaboración propia

Con respecto al número de personas fundadoras o cofundadoras de la empresa los resultados son los siguientes: Una persona corresponde al 50%; de dos a tres personas al 33.3% y de tres a cinco personas ocupan el 16.7%.

Personas fundadoras o cofundadoras de la empresa.

6 respuestas

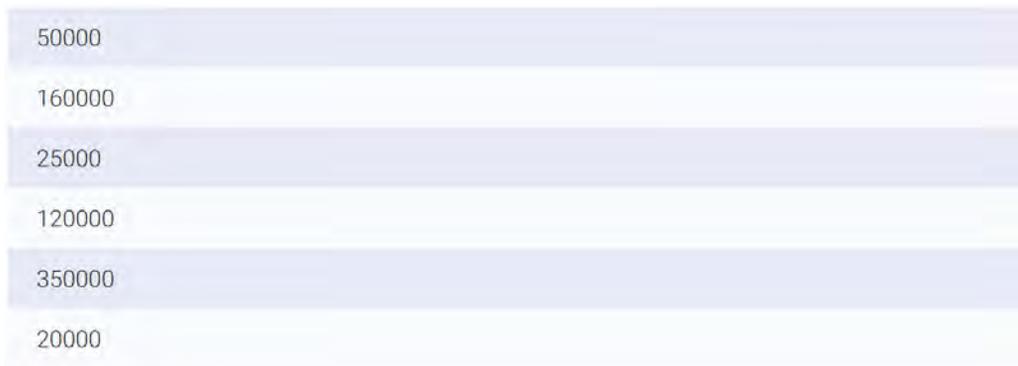


Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta la cantidad del monto aproximado del apoyo total de cada empresa que participó en este ejercicio.

Monto aproximado del apoyo total público recibido

6 respuestas

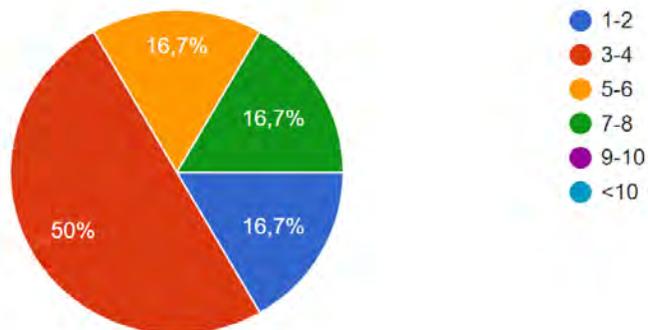


Fuente: Elaboración propia

Con respecto al número de empleados de cada empresa, los resultados fueron: de uno o dos, con el 16.7%, de tres a cuatro con el 50%, de cinco a seis con el 16.7% y por último de 7 a 8 personas, ocupan el 16.7%.

Número de empleados

6 respuestas

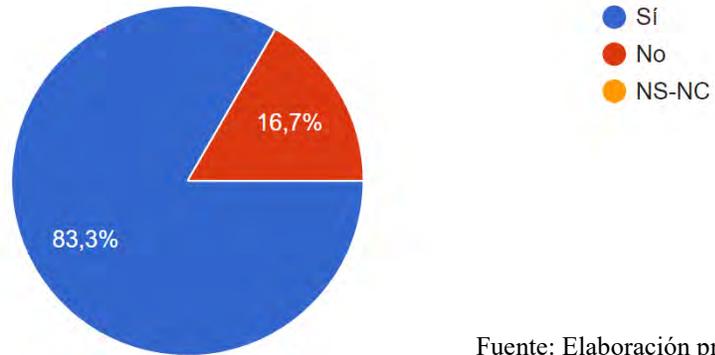


Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los datos de la empresa, se presentan algunos aspectos como: si la empresa vende y fabrica productos en lugares físicos. Las respuestas fueron Si con 83.3% y No con 16.7%

Vende y fabrica productos en lugares físicos

6 respuestas

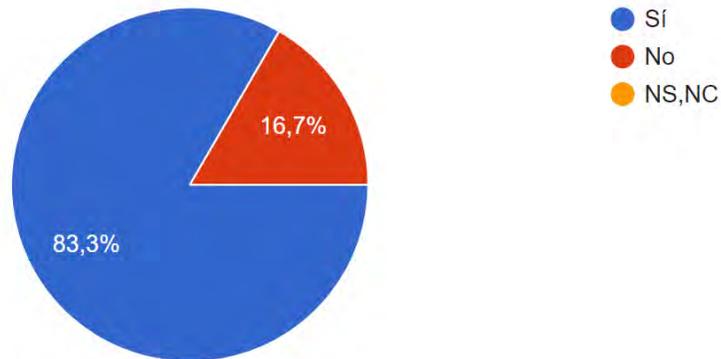


Fuente: Elaboración propia

Con respecto si compra y vende productos en lugares físicos, el resultado fue de 83.3% que sí, y 16.7% que No.

Compra y vende productos en lugares físicos.

6 respuestas

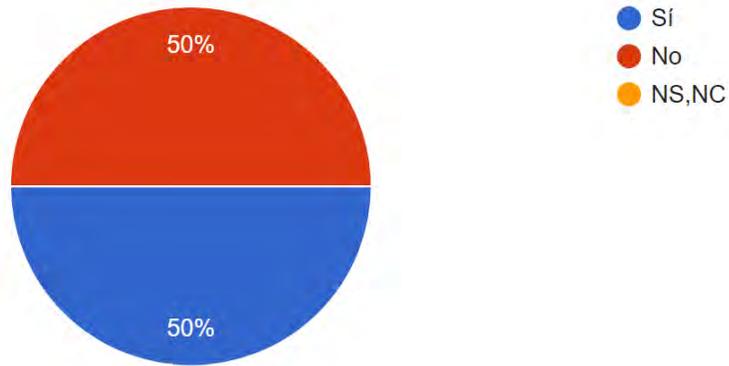


Fuente: Elaboración propia

Otro aspecto importante, fue la compra y venta de productos en línea. Los resultados fueron de un 50% Si, e igualmente un 50% No.

Compra y vende productos en línea

6 respuestas

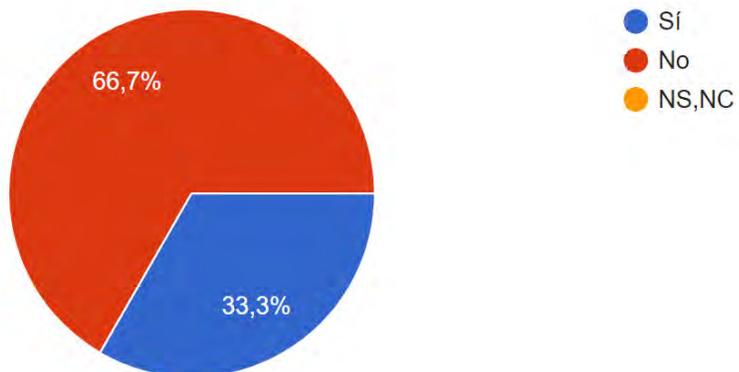


Fuente: Elaboración propia

También se obtuvieron resultados de la oferta de servicios en línea. Estos fueron de un 33.3% Si, y un 66.7% No.

Ofrece servicios en línea

6 respuestas

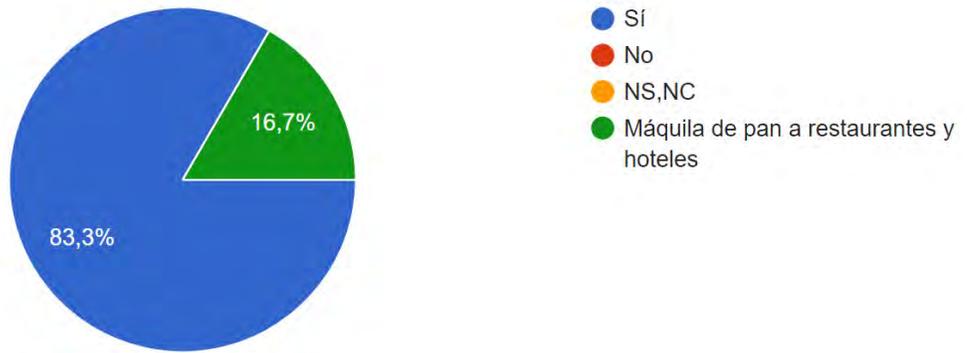


Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la oferta de servicios que requieren de presencia física, los resultados fueron Si en 83,3% y con un 16.7% maquila de pan a restaurantes y hoteles.

Ofrece servicios que requieren de presencia física

6 respuestas



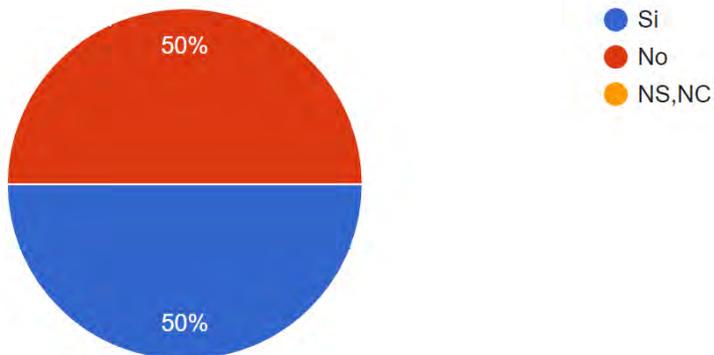
Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presentan las preguntas del estudio. Todas ellas se refieren al uso que le dieron al capital público obtenido.

La primera se refiere al desarrollo de producto o del servicio. Las respuestas fueron del 50% Si y 50% No.

Desarrollo de producto o servicio

6 respuestas

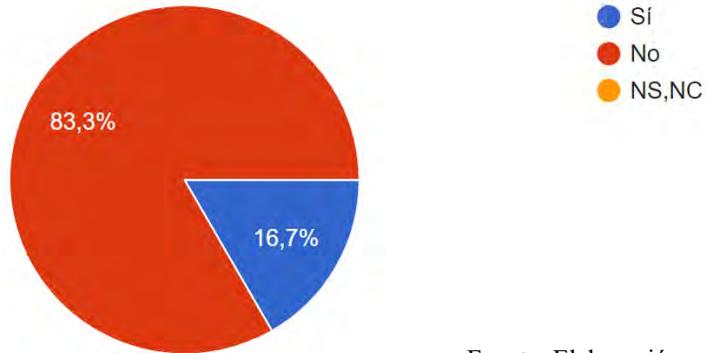


Fuente: Elaboración propia

En cuanto al desarrollo del plan de negocio las respuestas fueron del 83.3% No y 16.7% Si.

Desarrollo del plan de negocio

6 respuestas

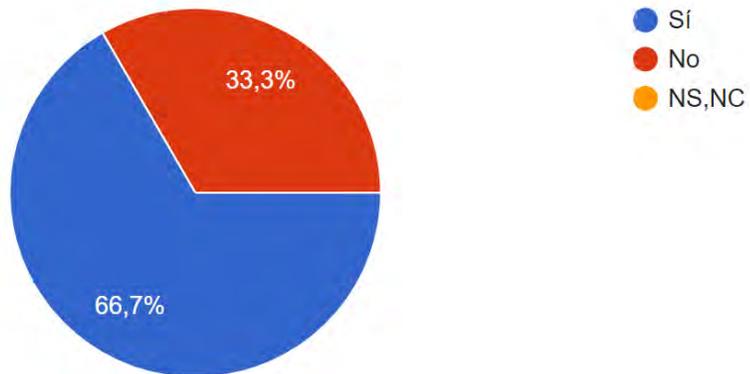


Fuente: Elaboración propia

Con relación a que, si se ocupó el recurso para la puesta en marcha de la empresa, el 66.7% de las empresas encuestadas respondió que Si y el 33.3% que No.

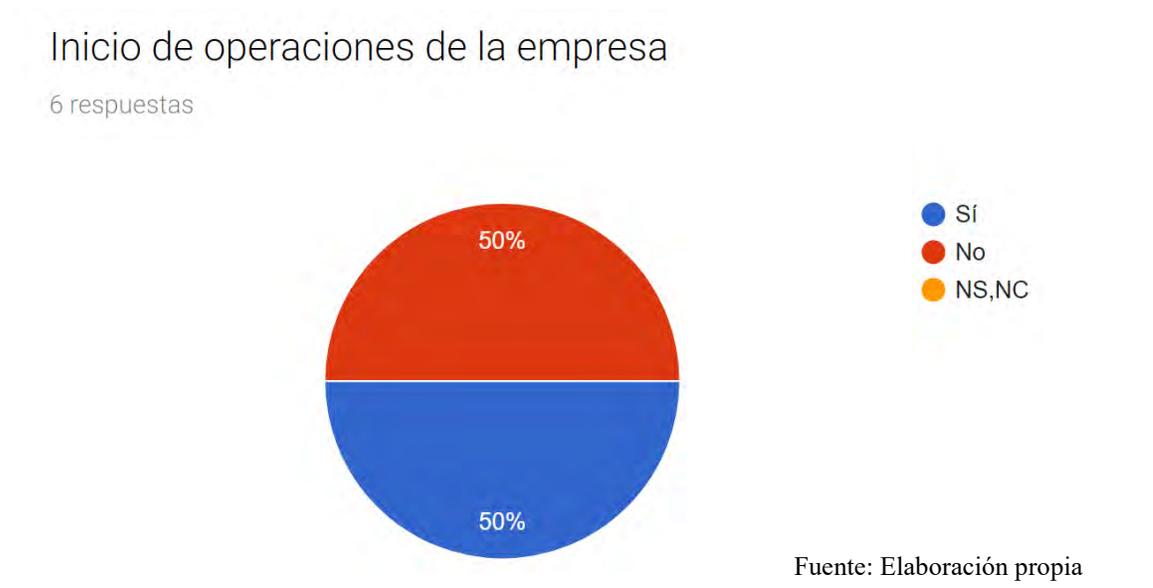
Puesta en marcha de la empresa

6 respuestas

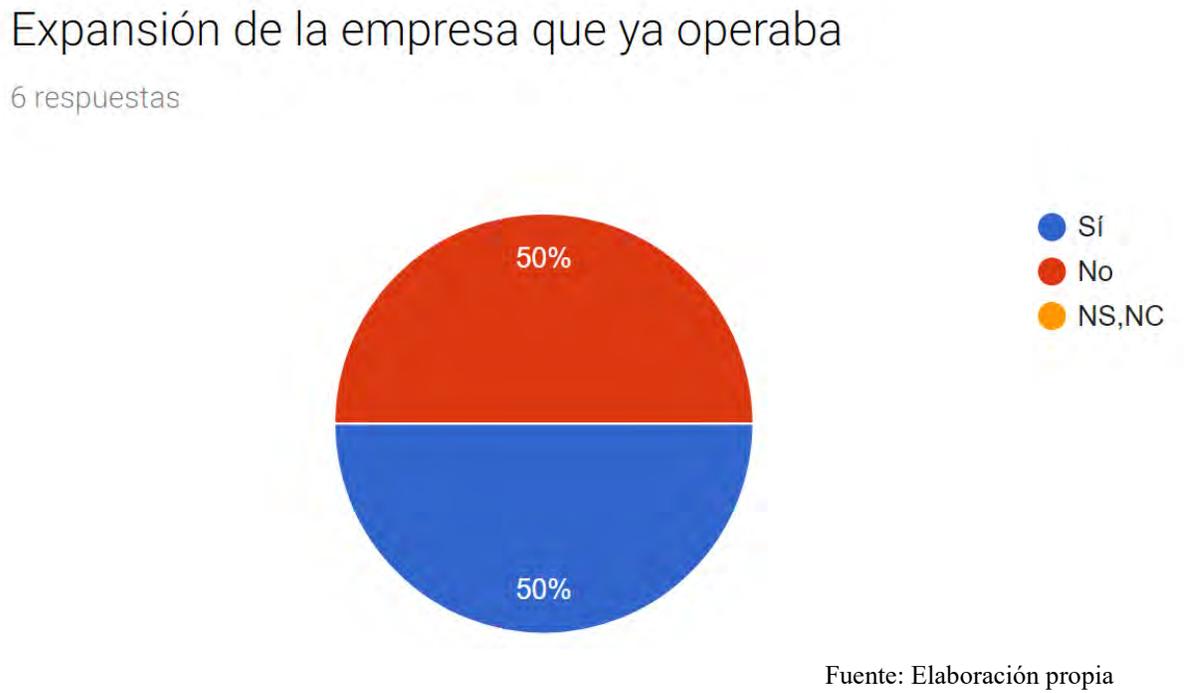


Fuente: Elaboración propia

Para el inicio de operaciones de la empresa, el 50% fue Si y el 50% fue No.



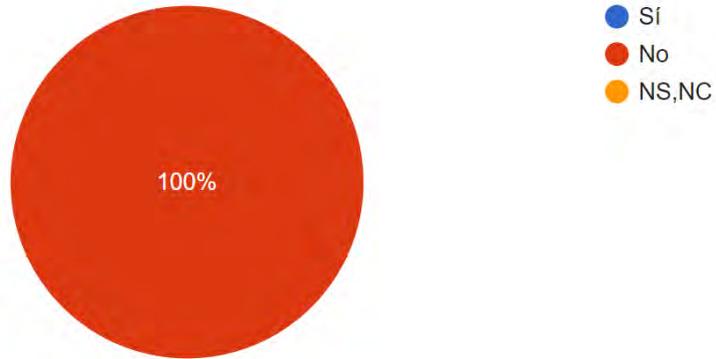
En relación con la expansión de la empresa que ya operaba, el 50% fue Si y el 50% fue No.



Con relación a la restructuración de pasivos, el resultado fue 100% No.

Reestructuración de pasivos

6 respuestas

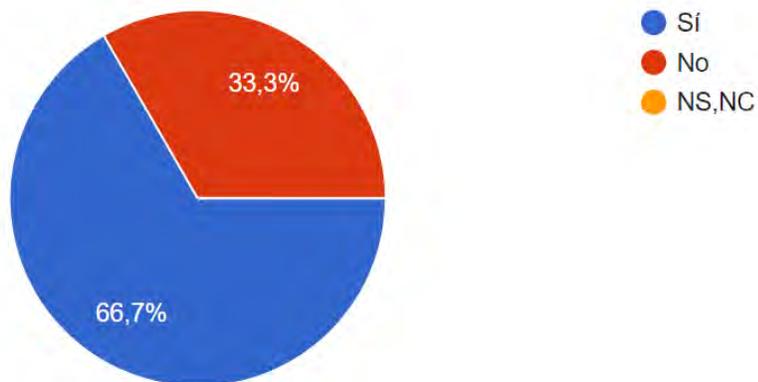


Fuente: Elaboración propia

Se preguntó cuáles fueron las alternativas de financiamiento que fueron consideradas por las empresas, además del recurso público; en primer lugar, están los préstamos familiares, con un 66.7% con respuesta positiva y un 33.3% con respuesta negativa.

Préstamos familiares

6 respuestas

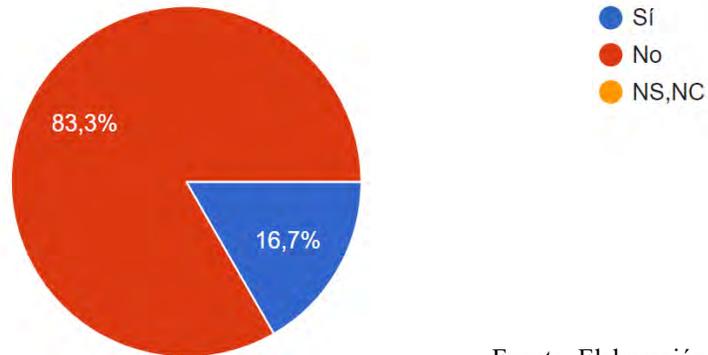


Fuente: Elaboración propia

En segundo lugar, se encuentran los préstamos realizados por amigos, con una respuesta positiva del 16,7% y con 83,3% de respuesta negativa.

Préstamos de amigos

6 respuestas

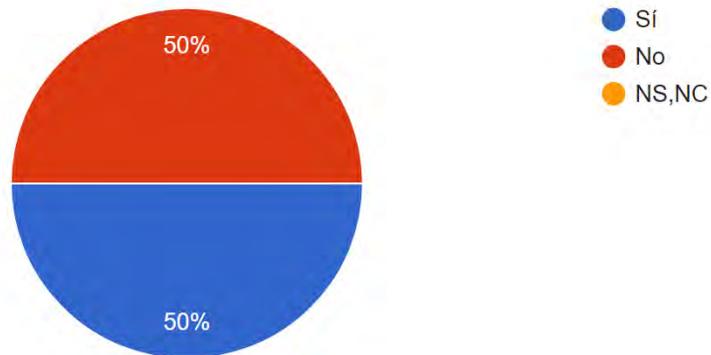


Fuente: Elaboración propia

Después se encuentra el uso de una tarjeta de crédito. Las respuestas fueron del 50% en ambos casos, negativo y positivo.

Tarjeta de crédito

6 respuestas

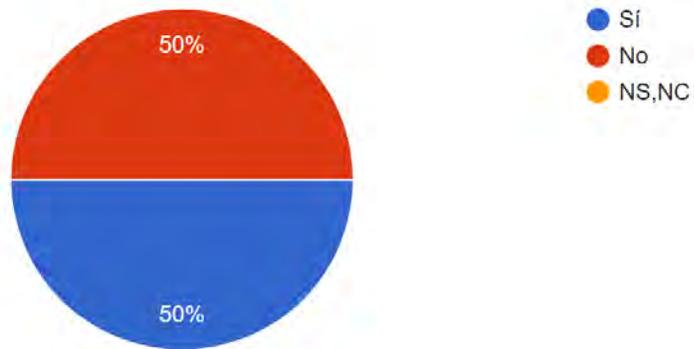


Fuente: Elaboración propia

También se contaron los préstamos que fueron realizados por una institución bancaria, la respuesta fue Si en el 50% de las empresas encuestadas, y No en la otra mitad.

Préstamos de banco

6 respuestas

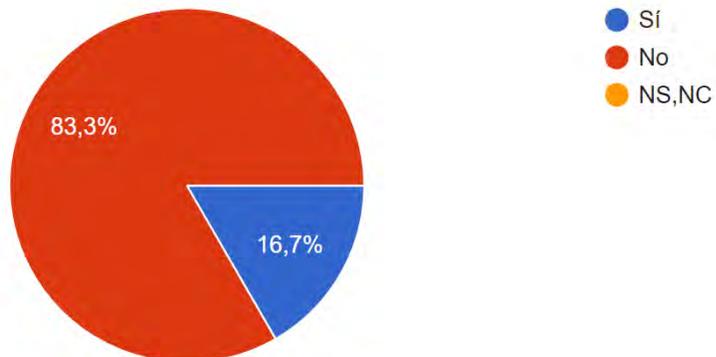


Fuente: Elaboración propia

En el caso de haber pedido un préstamo de parte de otra institución (financiera, microcréditos, etc.), los resultados fueron que un 83.3% No los solicitaron y el 16.7% sí.

Préstamos de otras instituciones

6 respuestas

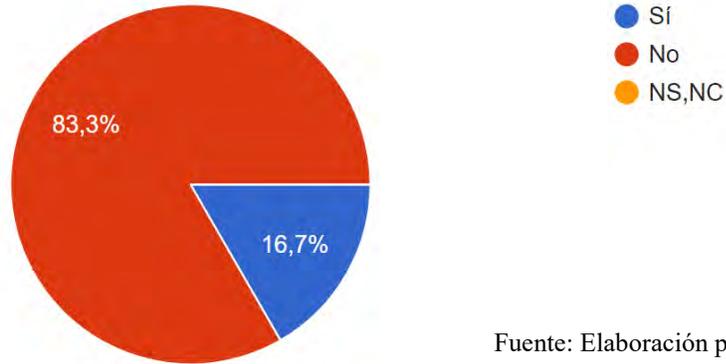


Fuente: Elaboración propia

En caso de que los proveedores se convirtieran en una alternativa de financiamiento, al retrasar el tiempo de pago; la respuesta fue de un 16.7% Si, y un 83.3% No.

Proveedores (retrasar tiempo de pagos)

6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

En caso de lo que los clientes se convirtieran en una alternativa de financiamiento, con anticipos, la respuesta fue que no en un 100%

Clientes (anticipos)

6 respuestas

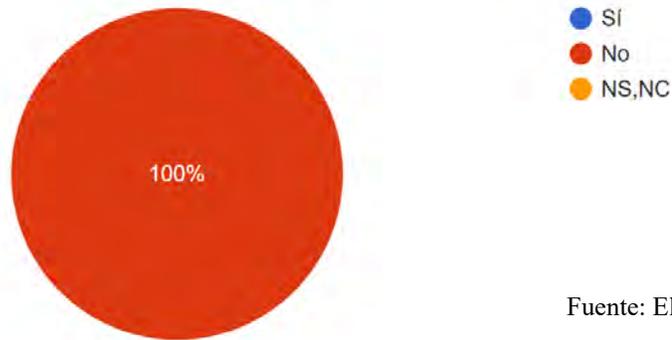


Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las aportaciones de sitios de Internet como “Fondeadora” o similares crowdfunding, las respuestas fueron que no en el 100%.

Aportaciones de sitios de Internet como "Fondeadora" o similares "crowdfunding"

6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

En un caso particular, una empresa empleo recursos propias en las alternativas de financiamiento.

Otra

1 respuesta

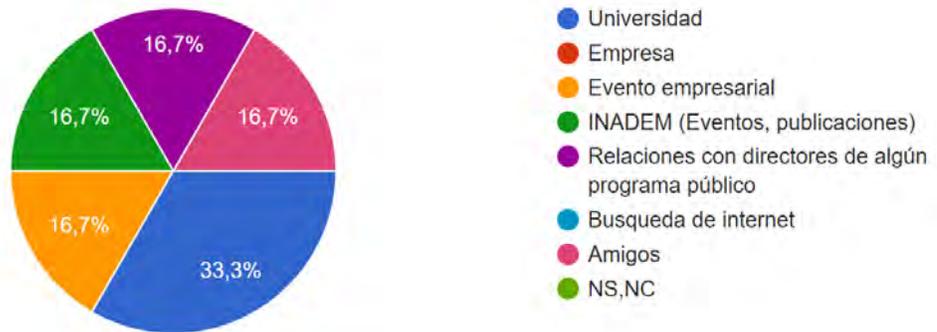


Fuente: Elaboración propia

En relación con la pregunta ¿Dónde se enteraron por primera vez de la existencia de los recursos públicos?; las respuestas fueron: el 33.3% en la universidad, el 16.7% en un evento empresarial, el 16.7% en eventos o publicaciones realizadas por el INADEM, y por último el 16.7% con relaciones con directores de algún programa público.

¿Dónde se enteraron por primera vez de la existencia de recursos públicos y para que sirven?

6 respuestas

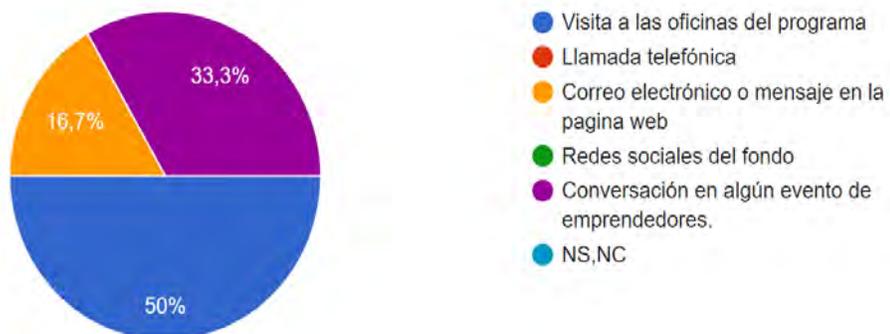


Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la manera en que las empresas se pusieron en contacto por primera vez con el fondo: fue a través de una visita a las oficinas del programa en un 50%; con un correo electrónico o mensaje de la página web con un 16.7% y por último con una conversación en algún evento de emprendedores con un 33.3%.

La manera en que se puso en contacto por vez primera con el fondo fue a través de...

6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

En caso de que los fondos públicos beneficiaran a la empresa, ¿la persona responsable estaría dispuesta a ceder parte de la empresa?, incluso si el recurso fuera a fondo perdido; la respuesta fue negativa en el 100%.

En caso de que los fondos públicos lo beneficiaran, usted, ¿estaría dispuesto a ceder parte de su empresa incluso si el recurso fuera a fondo perdido?

6 respuestas



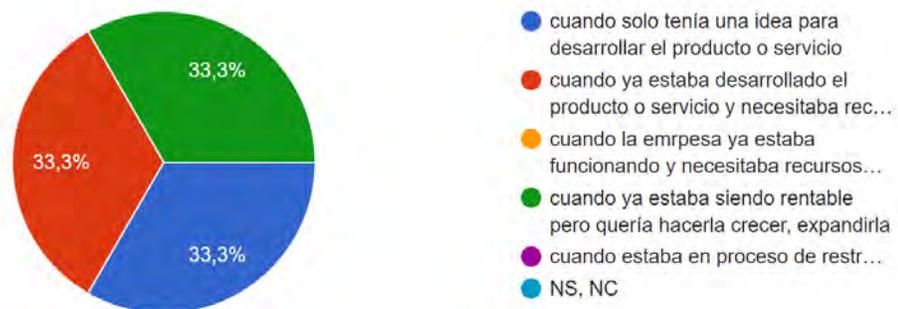
Fuente: Elaboración propia

A continuación, se muestra sobre en qué etapa de desarrollo de la empresa, la persona responsable se acercó a los fondos de inversión.

Un 33.3% fue cuando solo se tenía una idea para desarrollar el producto o servicio, el 33.3% fue cuando ya estaba desarrollado el producto o servicio y se necesitaba recursos, y, por último, el 33.3% fue cuando ya estaba siendo rentable, pero se quería hacer crecer o expandir la empresa.

¿En que etapa del desarrollo de tu empresa te acercaste a los fondos de inversión?

6 respuestas

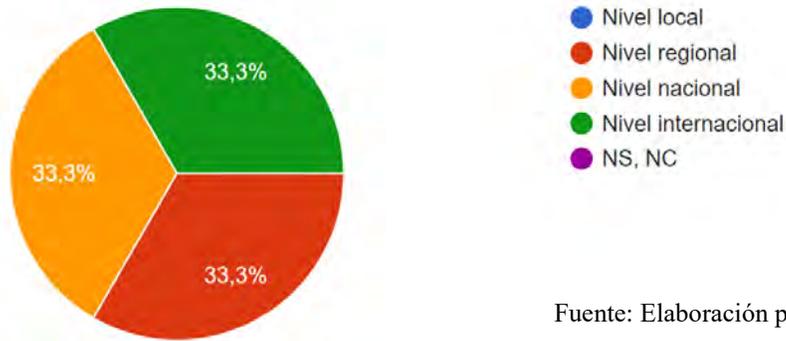


Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta los niveles de crecimiento que los empresarios esperan tengan sus empresas dentro del mercado. Con un 33.3% se espera que el crecimiento sea a nivel regional, con un 33.3% a nivel nacional y, por último, con 33.3% un crecimiento a nivel internacional, en esta pregunta se observó que las respuestas tienen que ver con el giro de la empresa y su nivel actual de ventas.

¿Hasta dónde esperas que llegue a crecer tu empresa dentro del mercado?

6 respuestas

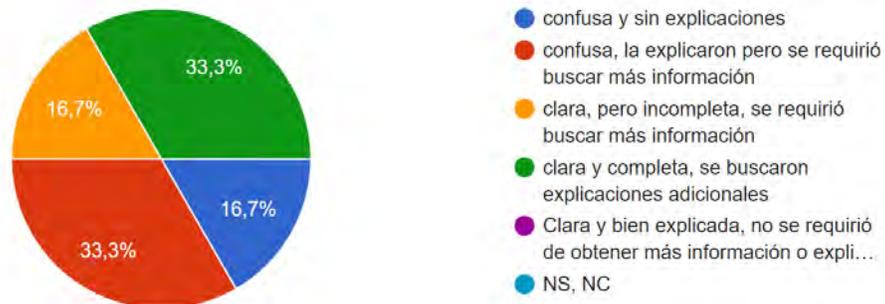


Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la claridad de la información de los responsables del programa cuando se realizó el proceso de solicitud y trámite del financiamiento, ésta fue: en un 16.7% confusa y no se realizaron explicaciones; en un 33.3% fue confusa, se realizó explicación, pero se requirió buscar más información; en un 16.7% fue clara pero incompleta y se requirió buscar más información y, por último, un 33.3% fue clara y completa, pero se realizaron explicaciones adicionales.

Cuándo se realizó el proceso de solicitud y trámite de su financiamiento por parte del programa, la claridad de la información de los responsables fue:

6 respuestas

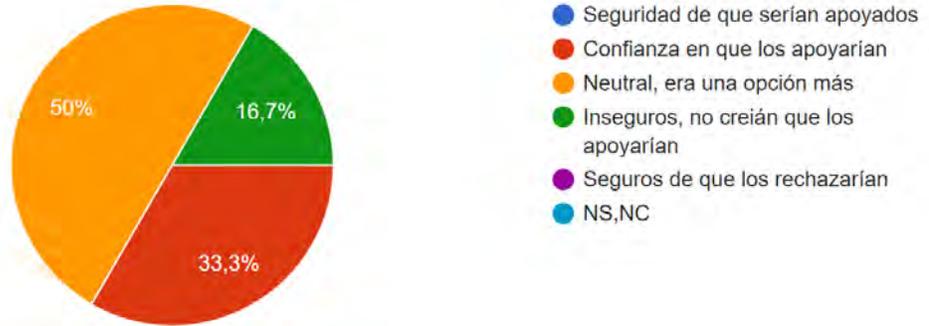


Fuente: Elaboración propia

Continuando con la pregunta anterior, la actitud del futuro beneficiario fue: con un 33.3% de confianza en que fuera apoyado; el 50% fue una actitud neutral, pues era una opción más, y el 16.7% se sentían inseguros porque no creían que los apoyarían.

En el mismo proceso de la pregunta anterior, su actitud frente al financiamiento fue:

6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Se muestra a continuación los aspectos que a los responsables de las empresas les hubiera gustado que fueran explicados mejor y los elementos que no valoraron lo suficiente antes de pedir el apoyo.

Ahora que han sido financiados, ¿Hay algún aspecto que quisieran que les hubiesen explicado más, o mejor?

5 respuestas

La forma de pago
La comprobación, acompañamiento
El tema de la comprobación.
Claridad en la información, corto, auténtico
Si el tema de los pagos, quedaron dudas sobre el tema.

Fuente: Elaboración propia

¿Qué elementos, consideran que ustedes no valoraron lo suficiente, antes de pedir el apoyo?

5 respuestas

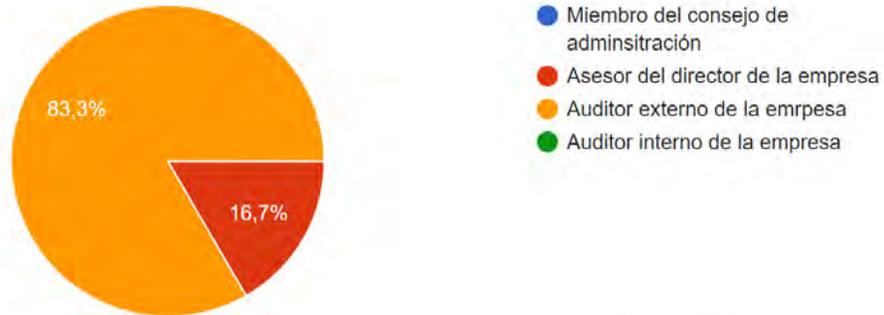
Qué se llevaría mucho tiempo el trámite
El tiempo de entrega del recurso,
El tiempo de entrega del recurso
Tiempo
el tiempo de respuesta.

Fuente: Elaboración propia

En caso de que el programa nombrara un “acompañante” para la aplicación del financiamiento, a los responsables les gustaría que fuera un asesor del director de la empresa (16.7%) o un auditor externo de la empresa (83.3%).

Si el programa nombrara un "acompañante" para la aplicación del financiamiento, le gustaría qué esté fuese:

6 respuestas

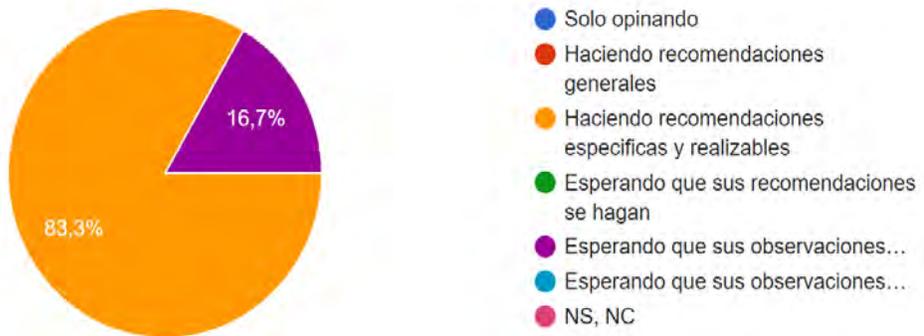


Fuente: Elaboración propia

Dicho acompañante participaría haciendo recomendaciones específicas y realizables (83.3%) o esperando que sus observaciones se discutan (16.7%).

El acompañante participaría...

6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presentan las recomendaciones que se hicieron a otros emprendedores con respecto al financiamiento con recurso público.

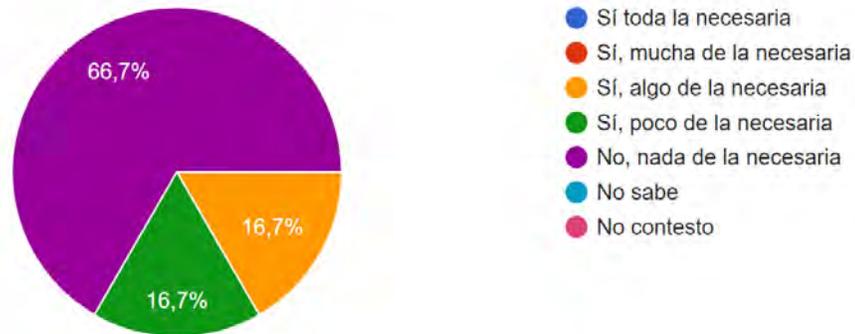
- Preparación, que busquen información, trabajarlo. Para quien este dispuesto a sufrir un poco.
- Qué busquen la información, que trabajen duro.
- Capacitarse, conocer el producto que quiere vender
- Que no pongan changarros, cómo invertir el dinero, investigación de mercados
- que se acerquen al gobierno porque si ayuda.

Fuente: Elaboración propia

En función a la pregunta si el empresario ha recibido asesoría y/o coaching por parte del programa, las respuestas fueron: Si, algo de la necesaria, con 16.7%; Si, poco de la necesaria, con un 16.7% y con un 66.7%, No, nada de la necesaria.

¿Han recibido asesoría y/o coaching por parte del programa?

6 respuestas

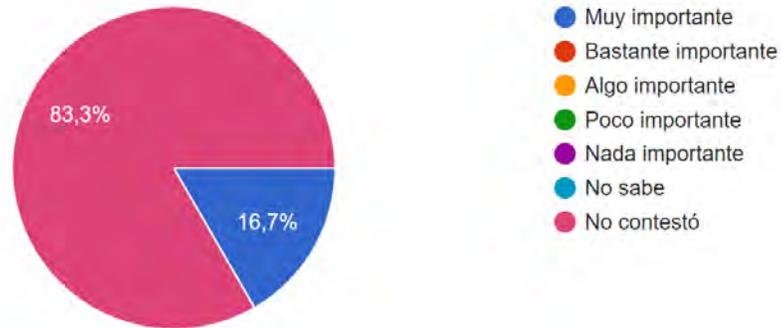


Fuente: Elaboración propia

Con relación del desarrollo de la empresa, el nivel de importancia que ha tenido el coaching o la asesoría fue con un 16.7% muy importante y un 83.3% no contestó.

para el desempeño de la empresa, ¿qué tan importante ha sido el coaching o la asesoría?

6 respuestas

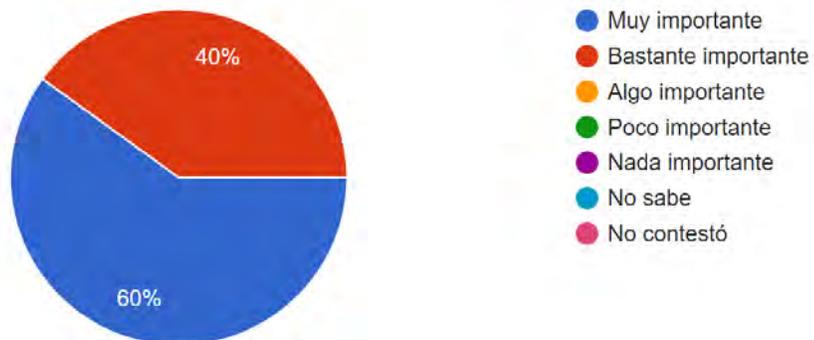


Fuente: Elaboración propia

En el caso negativo, la importancia sería con un 60% muy importante y con un 40% bastantes importante.

En caso negativo, ¿qué tan importante sería...?

5 respuestas

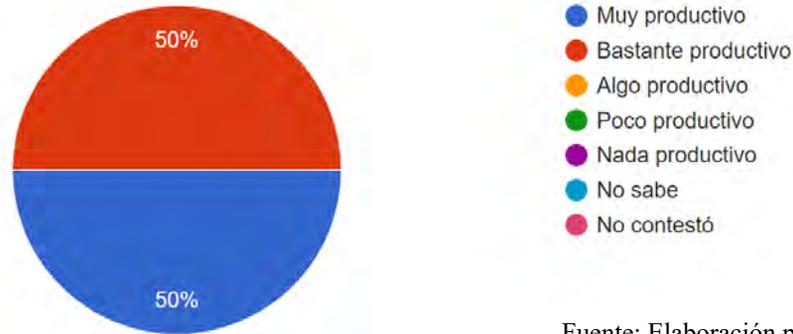


Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta como ha sido para las empresas, participar en el programa. En un 50% fue muy productivo y el otro 50% fue bastantes productivo.

¿Para su empresa, participar en el programa ha sido...?

6 respuestas



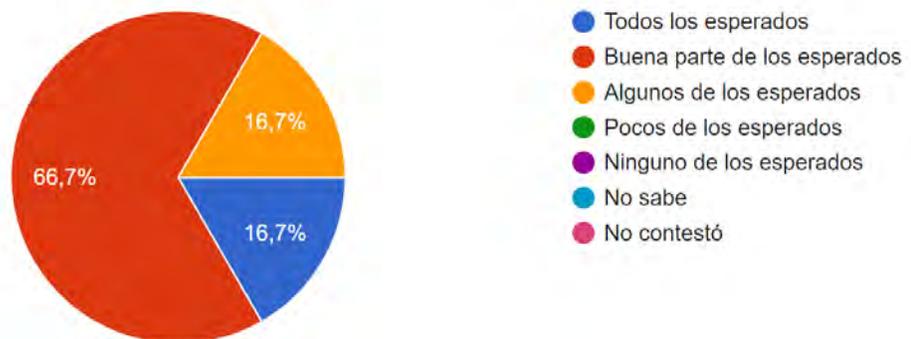
Fuente: Elaboración propia

Como han sido los resultados de la participación de la empresa con el programa en términos generales.

Con un 16.7% los resultados fueron todos los esperados; con un 66.7% los resultados fueron buena parte de los esperados y el 16.7% fueron algunos de los esperados.

En términos generales, ¿los resultados de la participación de su empresa con el programa ha sido?

6 respuestas

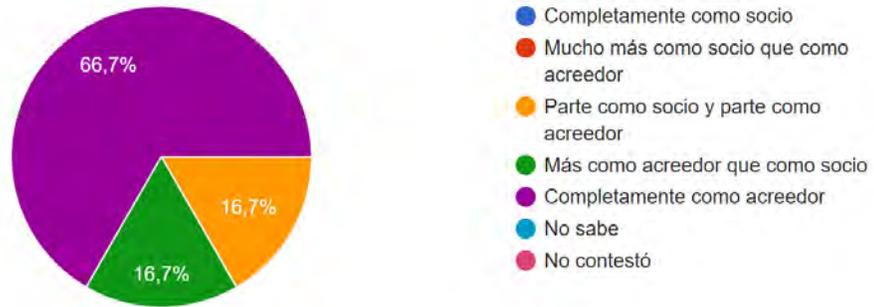


Fuente: Elaboración propia

Se le pregunto a los encuestados ¿Cómo percibían al programa, si como algo/alguien que los acompaña o solamente como algo/alguien a quién le deben?

Con la experiencia que ustedes tienen, ¿Cómo es la percepción, del programa, de un socio o de un financiador/acreedor?

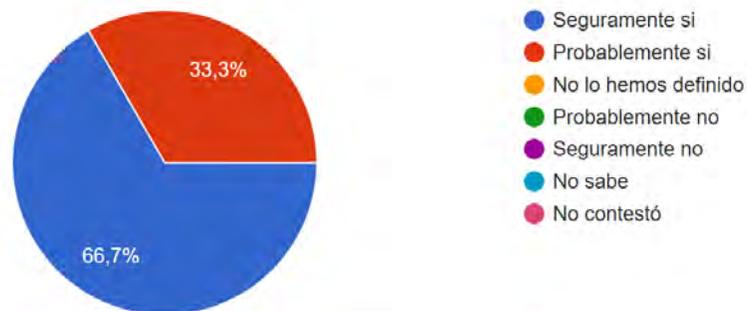
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

otra vez, con la experiencia que ustedes tienen como empresa, ¿continuarían participando con programas similares? (estímulos, fondo perdido, financiamiento, entre otros)

6 respuestas



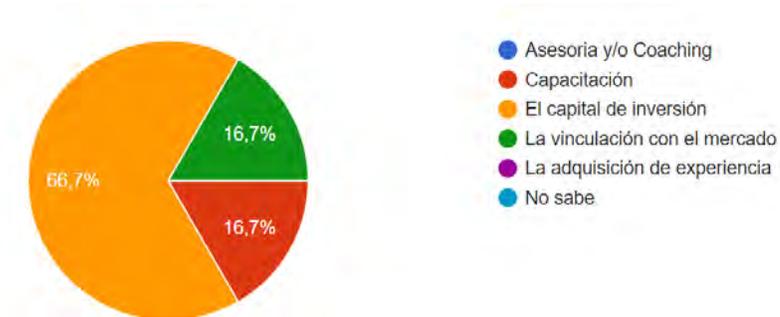
Fuente: Elaboración propia

Se preguntó los elementos más importantes de participar en el programa, las respuestas fueron las siguientes:

En general, para su empresa, qué es lo más importante de los siguientes elementos de la participación en el programa.

En primer lugar

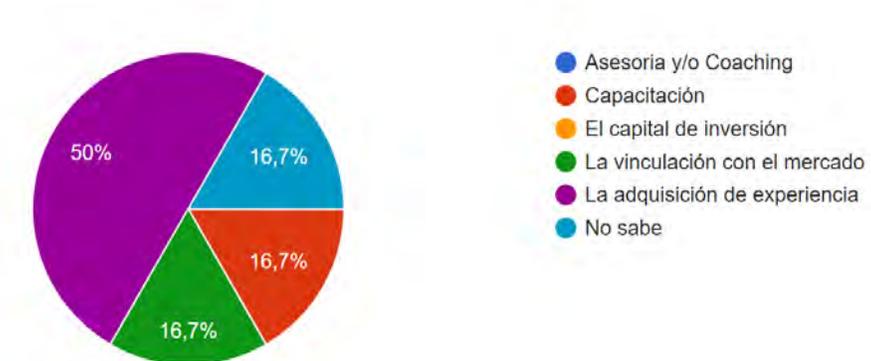
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

En segundo lugar

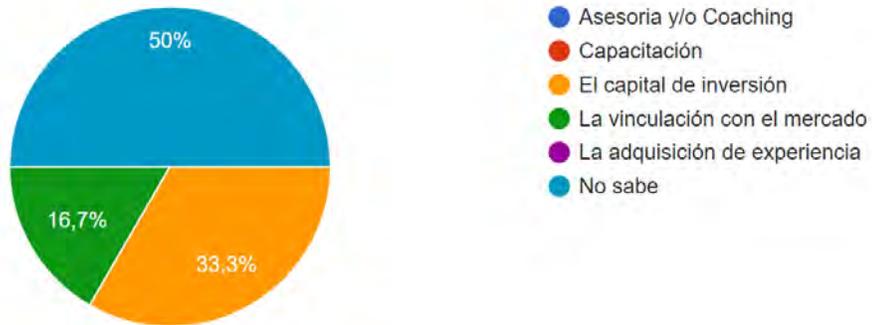
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

En tercer lugar

6 respuestas

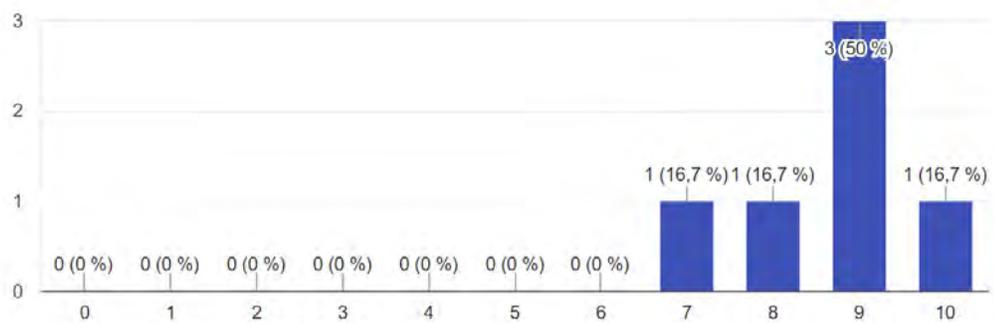


Fuente: Elaboración propia

Si tuviera que calificar en lo general los siguientes aspectos que ha recibido por parte del programa, de 0 a 10 donde cero significa muy mal y diez muy bien, qué calificación tiene:

La experiencia

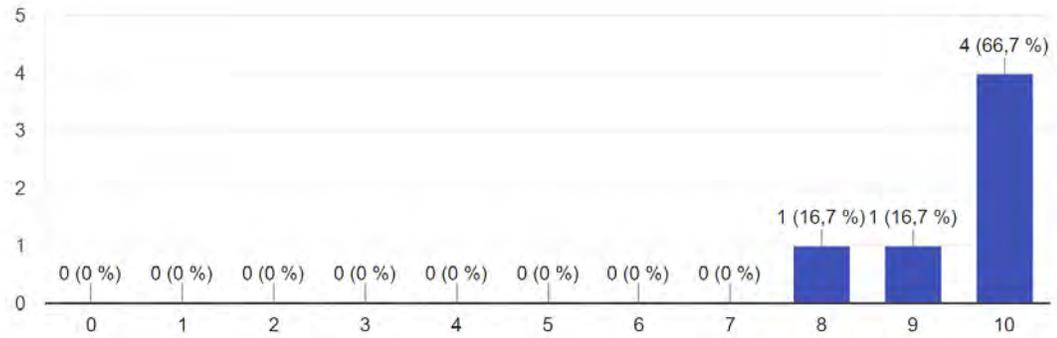
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

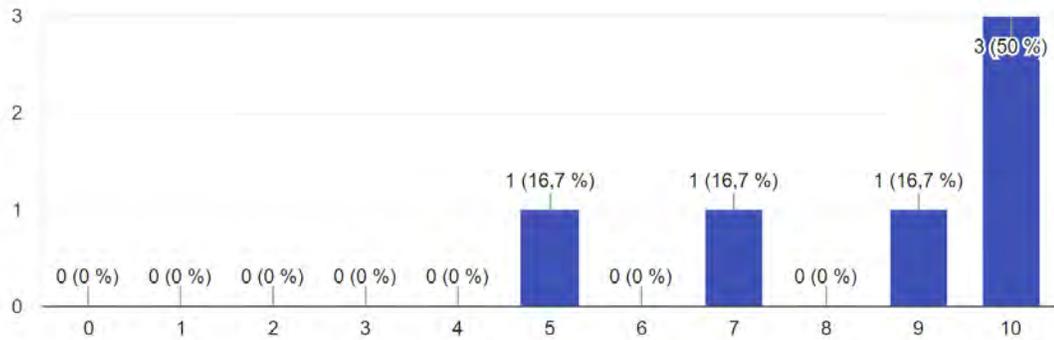
Utilidad

6 respuestas



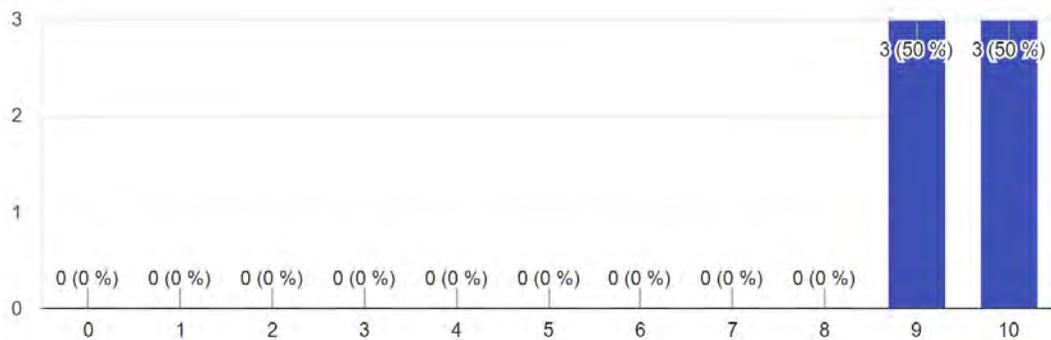
Confianza

6 respuestas



Resultados

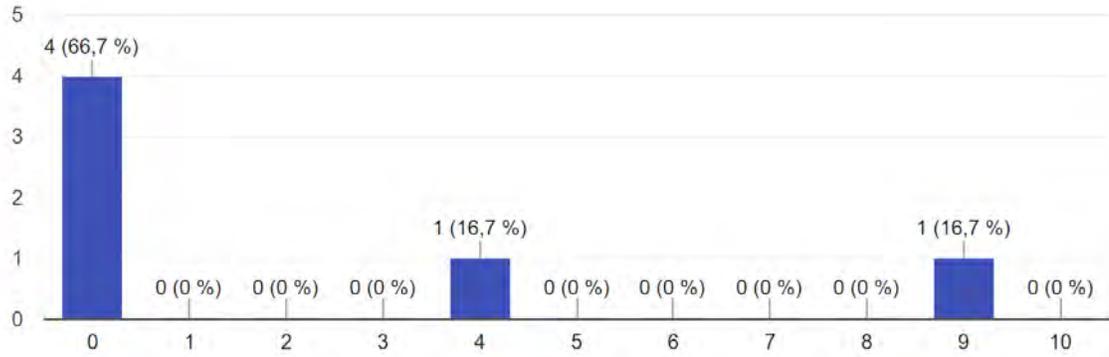
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Asesoría

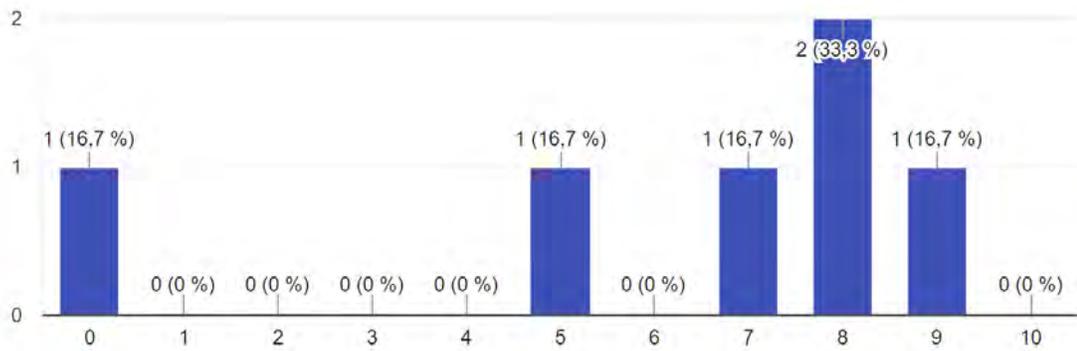
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Claridad de la información

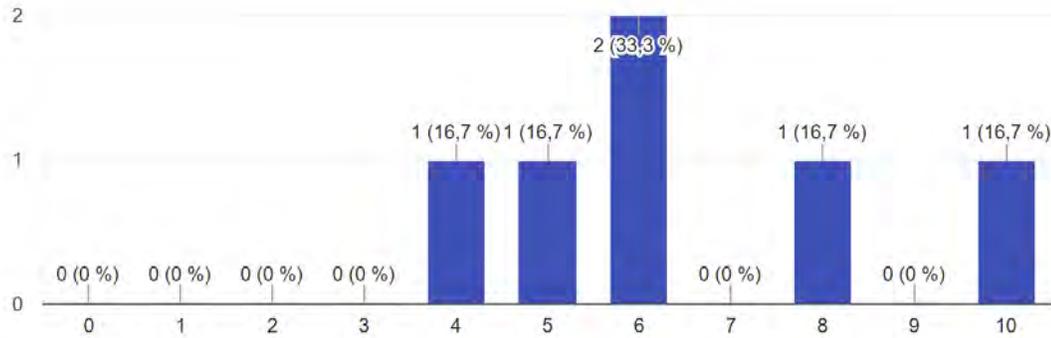
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

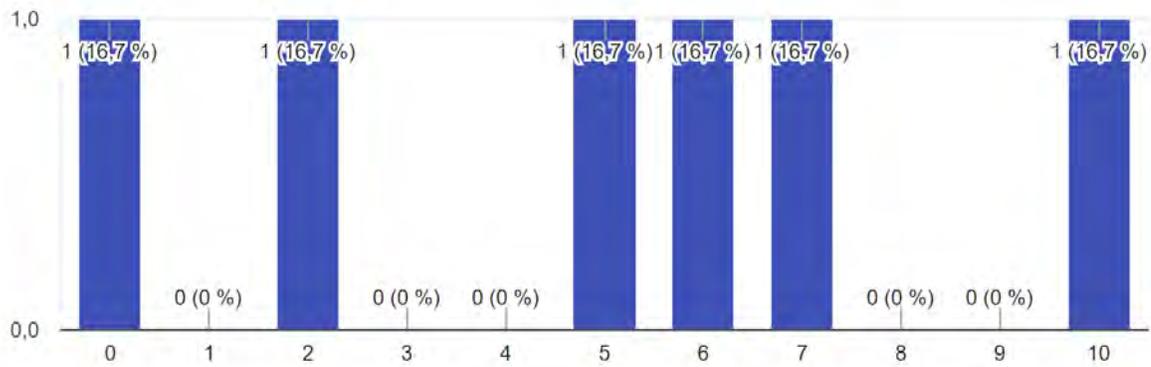
Tiempo de respuesta

6 respuestas



Tiempo de deposito de los fondos

6 respuestas

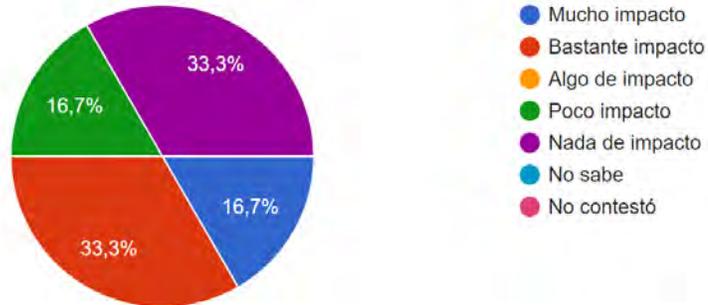


Fuente: Elaboración propia

En lo general ¿qué tanto impacto cree usted que ha tenido la participación del programa en...?

El mercado: impacto en encontrar y mantener a los clientes.

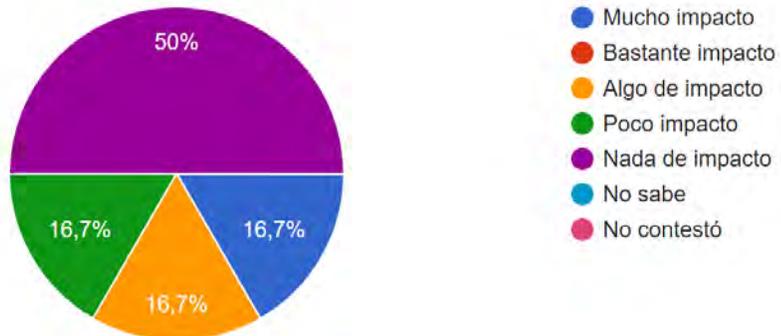
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

El empleo: impacto en el número de empleados en la empresa

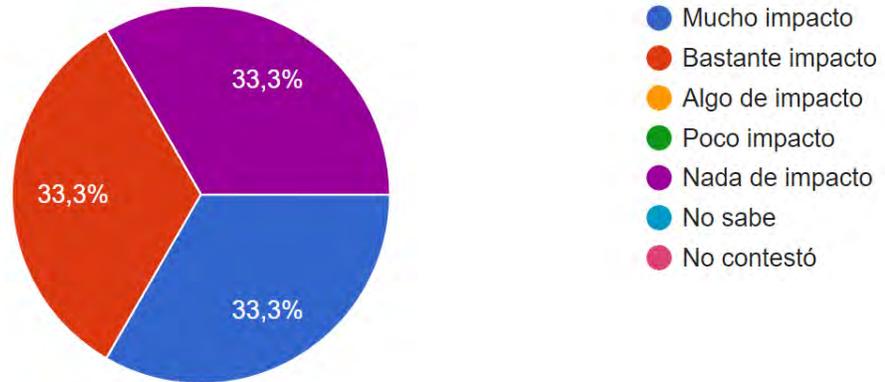
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

La economía: impacto en las ventas

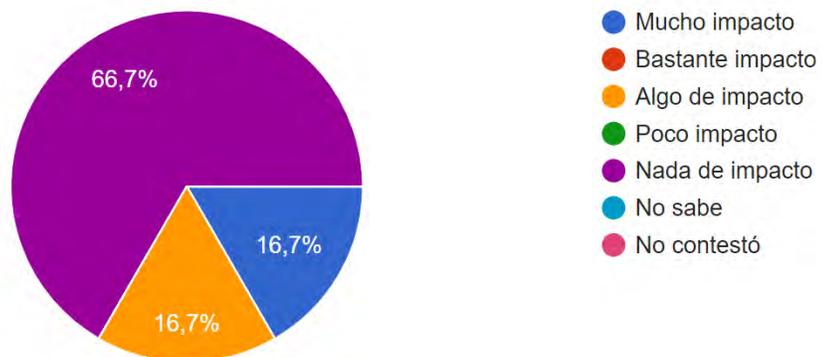
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

La inversión: crecimiento activo intangible (conocimiento, patentes, marcas, procesos entre otros)

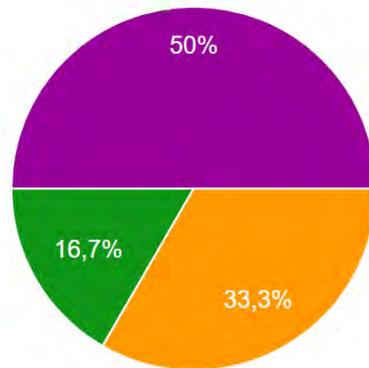
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Administración: disminución de costos

6 respuestas

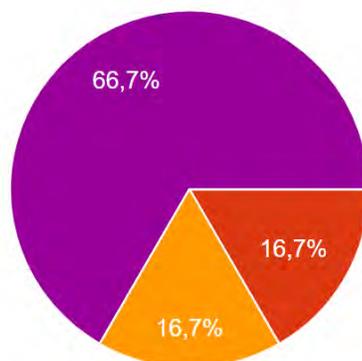


- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

Fuente: Elaboración propia

Administración: habilidades directivas

6 respuestas



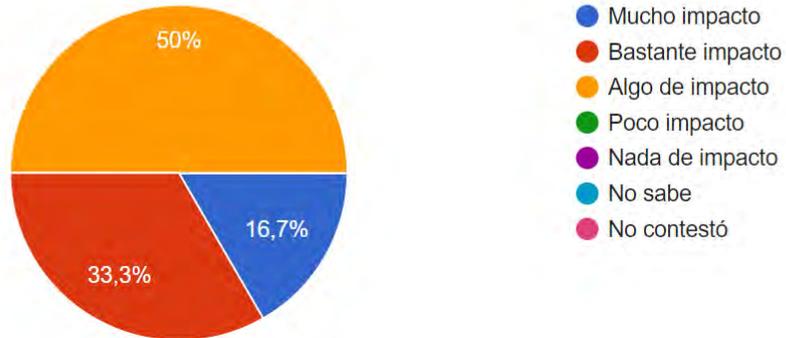
- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

Fuente: Elaboración propia

Para finalizar, ¿qué tanto impacto ha tenido el recurso otorgado en...

El mercado: impacto en encontrar y mantener a los clientes.

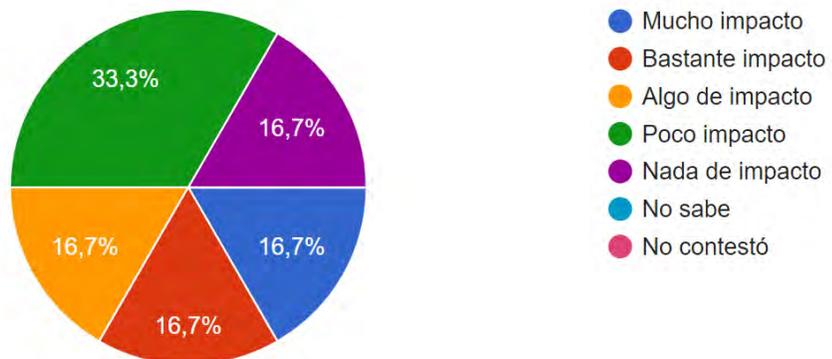
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

El empleo: impacto en el número de empleados en la empresa

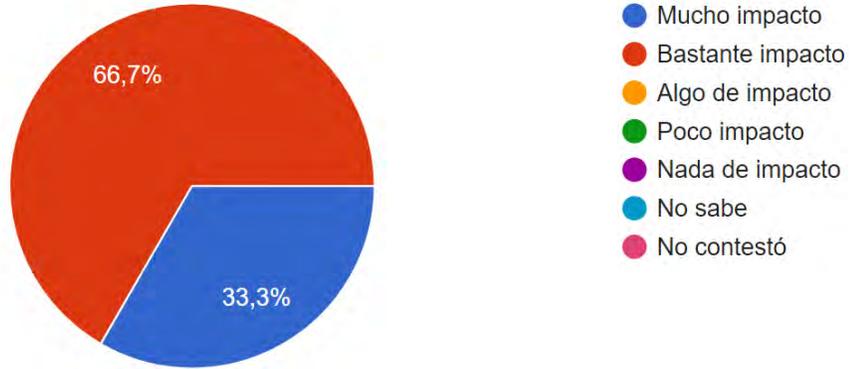
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

La economía: impacto en las ventas

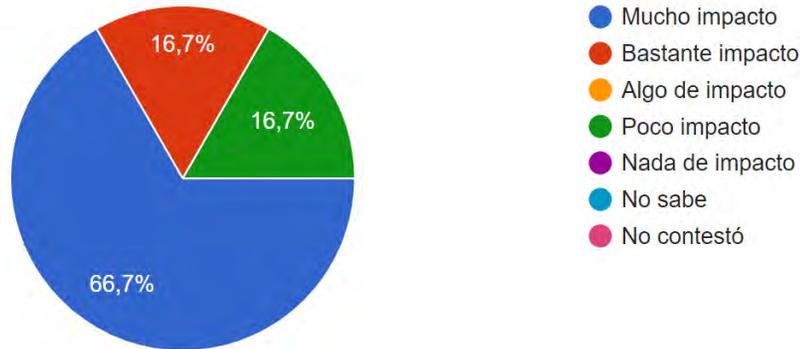
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

La inversión: crecimiento activo fijo

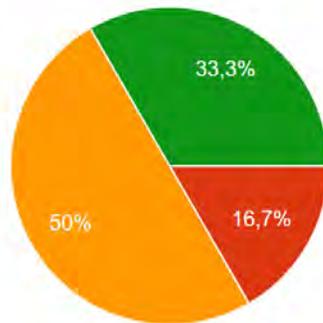
6 respuestas



Fuente: Elaboración propia

La inversión: crecimiento activo intangible (conocimiento, patentes, marcas, procesos entre otros)

6 respuestas

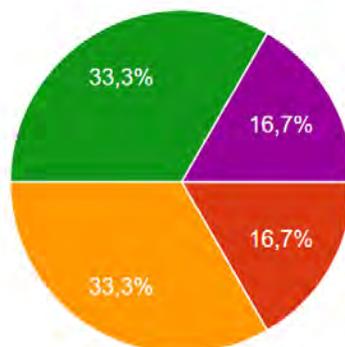


- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

Fuente: Elaboración propia

Administración: disminución de costos

6 respuestas

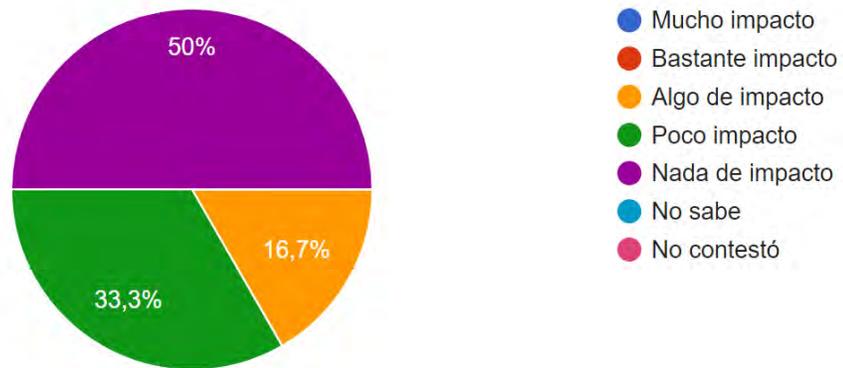


- Mucho impacto
- Bastante impacto
- Algo de impacto
- Poco impacto
- Nada de impacto
- No sabe
- No contestó

Fuente: Elaboración propia

Administración: habilidades directivas

6 respuestas



Fuente: Elaboración propia