



Las Políticas gubernamentales y su relación con en el financiamiento y el emprendimiento para las PyMEs en México

Government policies and their relationship with financing and entrepreneurship for SMEs in Mexico

Alfonso Martín Rodríguez* - Virginia Guzmán Díaz de León
Itzel Gutiérrez Jiménez*****

Resumen: Este estudio analiza el impacto que ejercen las políticas gubernamentales como factor para el acceso al financiamiento y la orientación emprendedora de las PyMEs. Dadas las condiciones económicas actuales es evidente la necesidad de nuevas y efectivas estrategias para enfrentar los problemas que atentan el desarrollo económico. Es indispensable generar mejores condiciones a través de políticas gubernamentales orientadas a mejorar el acceso al financiamiento incentivando la innovación, proactividad y toma de riesgos en las PyMEs. Se realizó una encuesta a 400 PyMEs de todos los sectores del Estado de Aguascalientes, México, donde se analiza el impacto de las políticas gubernamentales en financiamiento y la orientación emprendedora. Se obtuvo como resultado que las políticas públicas en materia de financiamiento tienen un impacto significativo en las PyMEs; en el rubro de orientación emprendedora las políticas gubernamentales tienen que ser un mecanismo facilitador para que el emprendimiento en las PyMEs se pueda desarrollar.

Palabras clave: políticas gubernamentales, Financiamiento, Emprendimiento, PyMEs, México.

Abstract: This research analyzes the impact of the governmental politics as a determinate factor for the access to financing and the entrepreneur orientation for the SEMs in Mexico. Because nowadays the economics circumstances are really needs new and effective strategies to face the problems that avoid the economic development, that is why the publics politics must be oriented to improve the access to financing and encourage the innovation, proactivity and risk taken for the SEMs in Mexico. For this paper have made an inquest to 400 SMEs from the state of Aguascalientes, México, which analyzes the impact of the governmental politics in financing and entrepreneur orientation. The results were that the governmental politics has a positive impact in financing in the SEMs and them have to provides mechanisms that facilitates the corporative entrepreneur.

Keywords: government policies, financing, entrepreneurship, SMEs, México.

* PhD. en Gobierno y Administración Pública. Mg. en administración y evaluación de proyectos. Lic. en administración y finanzas de la Universidad Panamericana. Jefe del departamento de Finanzas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7051-1963> - amartinr@correo.uaa.mx

** (c) PhD. en fiscal de la Universidad de Durango, México. Mg. en fiscal de la Universidad del Valle de Atemajac. Contadora Pública y Consejera Académica de la Maestría en Impuestos de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7597-2873> - vguzman@correo.uaa.mx

*** Mg. en Impuestos de la Universidad Autónoma de Aguascalientes y Contadora Pública de la Universidad de Guadalajara. Profesional independiente.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1052-0654> - Itzel.gtz.jmz@gmail.com

Artículo de reflexión. Sección: Contabilidad financiera, finanzas y sistemas contables

Recibido: 12/09/2018 Acept.: 12/12/2018 JEL: L26; R51; R58; Q38. **Licensed under a:**



Citación: Martín, A., Guzmán, V. & Gutiérrez, I. (2018). Las políticas gubernamentales y su relación con en el financiamiento y el emprendimiento para las PyMEs en México. *Revista Colombiana de Contabilidad*, 6(12), 59-76.

Problematización

Las PyMEs en México desempeñan un rol muy importante para la economía del país, puesto que son más de cuatro millones y generan el 72% de empleos, así mismo aportan el 52% al Producto Interno Bruto (PIB) (Carriedo, 2017) sin embargo, a pesar del aporte de estas empresas a la economía mexicana, éstas tienen un ciclo de vida muy corto, ya que de acuerdo a Manuel Molano éstas tienen una supervivencia de 12 a 24 meses (citado por Becerril, 2012).

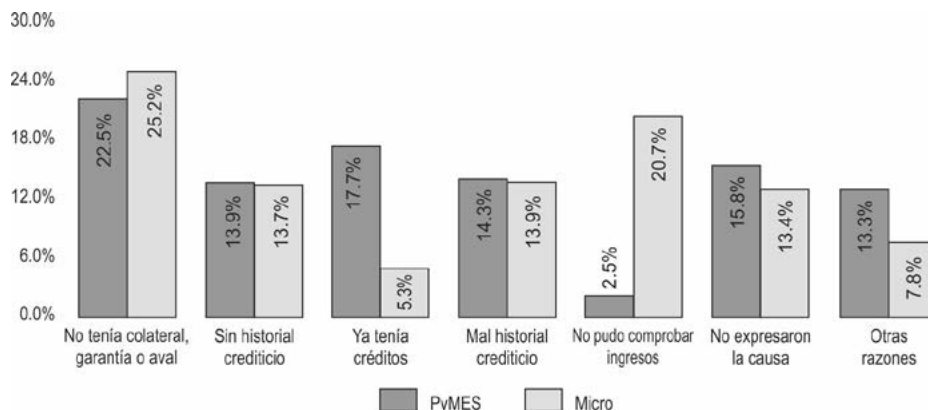
Por otra parte, López afirma que el 75% de los emprendimientos fracasan en México, las startup cierran operaciones luego del segundo año de existencia, a diferencia de países como Colombia donde el 41% de las startup sobreviven, en Brasil después del segundo año subsisten el 65.2% y en los Estados Unidos de América alrededor del 66%. Gasca explica que la principal causa del fracaso son las finanzas débiles (López, 2016).

El acceso al financiamiento para emprendedores y PyMEs es muy limitado, puesto que las instituciones financieras deben de seguir un control de riesgos, y este tipo de empresas son un riesgo alto, ya que por lo general no cuentan con un historial donde se demuestre la capacidad de pago razón por la cual los emprendedores deben de financiarse con su propio patrimonio los primeros pasos de sus empresas (Penfold & Vidal, 2011).

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) realizada en el 2015 se encuestaron 4,048,543 PyMEs donde únicamente 1,346,071 aceptarían un crédito lo cual representa el 33.24% la principal razón por la que no lo aceptarían es por los costos tan altos que conlleva un crédito (INEGI, 2016).

Por otra parte, la ENAPOCE analiza también las razones por las cuales a estas empresas no se les otorgan créditos donde las principales causas son que no contaban con historial crediticio o no tenían colaterales, avales o garantías, tal como se presenta en la siguiente gráfica.

Gráfica No. 1 Distribución del número de empresas según la razón principal por la que no les otorgaron financiamiento



Fuente: (INEGI, 2016)

Por lo que el acceso al financiamiento es una barrera que imposibilita el emprendimiento y la consolidación de las PyMES en México, el gobierno a través de políticas gubernamentales ha buscado inhibir estas barreras, creando programas y fondos de apoyo para emprendedores y PyMES, puesto que estas empresas son de gran importancia para la estabilidad económica del país.

La Orientación Emprendedora empieza a tener auge a través de los estudios realizados por Miller (1983) o también llamada Unidimensionalidad (Covin & Slevin, 1989). De acuerdo a Miller la Orientación Emprendedora está presente solo si las tres dimensiones que lo componen, innovación, toma de riesgos y proactividad están integradas y se combinan dentro del comportamiento propio y de la dinámica organizacional como un todo, por lo que se necesita que la administración pública incentive el emprendimiento en las Pymes mediante medidas de carácter estructural y coyuntural que incentiven e impulsen por un lado, acciones que mejoren la capacidad para crear empresas (capacitación) y, por otro, medidas de apoyo a iniciativas emprendedoras (espíritu emprendedor).

Revisión y análisis de la literatura

Las políticas públicas, pueden vincularse con la capacidad emprendedora de la población, y se puede orientar hacia diversas áreas de acción, Guzmán

y Trujillo expresan que al establecer políticas públicas que incentivan el emprendimiento social, conlleva mejores condiciones de crecimiento económico, (Tarapuez, Osorio, & Botero, 2013).

Tarapuez, Osorio, & Botero hacen referencia a los estudios de Kantis, Ishida y Kimori (2002), Lundström y Stevenson (2005) y Cooper (2003), donde enuncian que las políticas gubernamentales de emprendimiento pueden incrementar las fuentes de riqueza económica, la cantidad de emprendedores dinámicos, y fortalecer los canales de movilidad social (Tarapuez, Osorio, & Botero, 2013).

Ante la situación laboral caracterizada por la insuficiente oferta de puestos de trabajo y la elevada demanda por fuentes de empleo, la noción de emprendimiento asume especial trascendencia como mecanismo de inserción de la población al mercado de trabajo, a través de la creación de un negocio que paralelamente representa una vía para la producción de bienes y servicios innovadores (Abdala, 2004). El panorama schumpeteriano constituye el enfoque pionero respecto al estudio económico del emprendimiento. En este marco, el eje central alude a la figura del empresario emprendedor distinguido por ostentar capacidades innatas para asumir riesgos, aprovechar contextos ignorados por otros, introducir nueva tecnología y crear oportunidades para la innovación (Landreth, 2006).

El entorno macro es comparable con los preceptos schumpeterianos dado que examina la incidencia del emprendedor sobre las variables macroeconómicas, esencialmente, los niveles de crecimiento económico, la creación de empleos, la generación de innovaciones y la apertura de nuevos mercados (Jolocho & Ferreira, 2016). Tal ambiente puede ejemplificarse mediante los planteamientos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y el Sistema de Desarrollo Emprendedor. El GEM establece un marco conceptual que incluye factores agrupados en dos secciones: actitudes emprendedoras y ambiente nacional para el emprendimiento. La virtud radica en reconocer divergencias entre países respecto a las cualidades emprendedoras, y a partir de ello, posibilitar el establecimiento de políticas y recomendaciones (Global Entrepreneurship Monitor, 2016).

En esta panorámica, emprender no simboliza simplemente el comienzo de un proyecto, sino un proceso social complejo compuesto de una serie de conexiones entre el emprendedor y su entorno familiar, educativo y cultural que, de manera agregada, proveen habilidades, experiencias y conocimientos (Jones, Sambrook, Pittaway, Henley, & Norbury, 2014). Las

perspectivas teóricas precedentes subrayan la trascendencia económica y social derivada de la creación de empresas, vistas como entidades orientadas a incentivar la innovación, el empleo y el crecimiento de las regiones. A pesar de ello, diversas apreciaciones describen limitantes vinculadas con la actividad emprendedora.

Las fuentes de financiamiento disponibles para emprendedores están limitadas, una de las causas es porque las instituciones financieras están sometidas a regulaciones de riesgo, lo cual las limita a otorgar créditos a iniciativas que no hayan demostrado capacidad de pago. Lo que se traduce que el emprendedor debe de financiar los primeros pasos de su empresa con recursos propios o provenientes de familiares y amigos. Ésta es una realidad en cualquier país y constituye un reto para los encargados de formular políticas públicas (Penfold & Vidal, 2011).

De acuerdo a la National Expert Survey (NES) realizada por el Monitor Global de Emprendimiento¹ (GEM por sus siglas en inglés), practicada en el 2015 en México, el financiamiento constituye un obstáculo al emprendimiento, (Hernández, González, & Herrera, 2016) puesto que es fundamental contar con recursos para poner en marcha una iniciativa.

Las empresas que se encuentran en sus primeros años de vida por lo regular carecen de recursos financieros internos, enfrentan mayor incertidumbre ya que tienen poca experiencia en los mercados, y cuando sus productos son nuevos, deben de afrontar mayores riesgos debido a que el público no conoce de ellos, con lo que aumenta la probabilidad de fracaso (Antolín, Martínez, & Céspedes, 2016). A su vez Barona y Gómez afirman que las empresas nuevas no tienen un historial financiero que plasme la capacidad de pago de la empresa, además que este tipo de empresas no cuentan con activos suficientes para garantizar ante los prestamistas, también es común que estas empresas no estén constituidas jurídicamente como alguna sociedad, por lo general son empresas unipersonales y no siempre es clara la separación patrimonial del empresario y la empresa (Barona & Gómez, 2010).

Un factor determinante para otorgar un crédito a una empresa nueva es la selección adversa, la cual es un problema contractual, ya que, en el caso de contratos de financiación de empresas nuevas, el financiador o prestamista

1 Es considerado el estudio longitudinal más importante del mundo respecto a la actividad emprendedora, cuyo objeto es analizar y evaluar el papel que desempeña el emprendimiento en el desarrollo económico de las naciones

no puede observar características exógenas importantes que afectan al empresario, especialmente en términos de rentabilidad esperada. De esto se deriva el riesgo moral, puesto que una de las partes queda imposibilitada de observar la conducta de otra, en el caso de financiación de una empresa nueva, tanto el proveedor de los recursos financieros como el propietario pueden cambiar significativamente su conducta después de que el contrato de inversión o crédito se ha firmado, lo que ubica a la otra parte en condiciones de riesgo no presentes al momento de la transacción. En este orden de ideas y considerando que las empresas nuevas tienen un radio de acción limitado y poca visibilidad en los mercados de valores, la posibilidad de que éstas reciban algún crédito es muy baja (Barona & Gómez, 2010).

La carencia de financiamiento para las empresas de nueva creación es la causa principal de mortalidad y freno para su desarrollo (Camacho, 2010), lo que se traduce que el acceso a recursos financieros es un factor clave para que las empresas de emprendedoras logren su objetivo. Por otra parte, las empresas nuevas enfrentan no solo la limitante al acceso a fuentes de financiamientos, sino también existen obstáculos no económicos que truncan la creación de nuevas empresas como lo son los procesos de registros y las formalidades para la creación de empresas, los cuales son trámites burocráticos que por lo general se tardan.

Gnyawali & Fogel (1994), clasificaron las condiciones para crear empresa en cinco grupos: políticas gubernamentales y procedimientos, condiciones socioeconómicas, habilidades emprendedoras y de negocios, apoyo financiero y asistencia no financiera.

Escamilla, Caldera y Carrillo hacen referencia a Dana y Begely donde sugieren que con la evidencia empírica los emprendedores pueden desistir de sus intenciones empresariales si tienen que seguir infinidad de reglas y procedimientos, si deben acudir a múltiples instituciones, obtener licencias, y seguir un sinnúmero de trámites, que más que apoyarlos desaniman el espíritu emprendedor de la sociedad (Escamilla, Caldera, & Carrillo, 2012).

Así mismo haciendo referencia North se llega a la conclusión de que las instituciones encargadas de derechos de propiedad, de los trámites de constituciones, la legislación, las ideas, las creencias culturales, el género, las actitudes hacia el empresario entre otros factores ideados por los seres humanos estructuran y limitan su interacción, de cierta manera afectan

la aparición y el desarrollo de nuevas empresas (Escamilla, Caldera , & Carrillo, 2012).

Razón por la cual los gobiernos crean políticas que impulsan el emprendimiento, suprimiendo obstáculos que lo trunquen, por lo que existen políticas gubernamentales encaminadas a remover factores que constituyen barreras inhibitorias del emprendimiento (tramites, registros de empresas, acceso al financiamiento, reducción de impuestos y regulaciones, infraestructura, etc.) y otras que inciden en alguna de las etapas del proceso emprendedor (gestión, puesta en marcha, desarrollo temprano y expansión) (Kantis, Federico, & Menéndez, 2012).

Por otra parte, algunos gobiernos han promovido la creación de fondos de capital de riesgo², con el propósito de impulsar el desarrollo de emprendedores, a través de la oferta de financiamientos y asesoría por un tiempo determinado. Así mismo el sector público ha impulsado un mecanismo para la creación de instituciones privadas y oficiales que ofrezcan fianzas o garantías para que pequeños empresarios tengan oportunidad de acceder a créditos de instituciones financieras tradicionales (Penfold & Vidal, 2011).

En el caso de México en el Plan de Desarrollo Nacional (PDN) para el periodo del 2013-2018 se creó el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) el cual es el responsable de operar la Red Nacional de Apoyo al Emprendedor para impulsar la democratización de la productividad y la inclusión a la formalidad de las unidades económicas, pone a disposición de emprendedores instrumentos, programas y herramientas que facilitan el acceso a financiamiento y capital (SE, 2018).

El INADEM es un órgano administrativo desconcentrando de la SE mismo que es coadyuvante en el desarrollo de políticas públicas que fomenten la cultura y productividad empresarial, además que es considerado un organismo público especializado de vanguardia, por lo cual debe de fomentar e impulsar la cultura emprendedora, apoyando la creación, consolidación, expansión y crecimiento de empresas, potenciar la inserción exitosa y competitiva a mercados internacionales, acercando esquemas de financiamiento a las actividades productivas que lo requieran (INADEM, 2018). Por lo que el INADEM brinda apoyo a emprendedores y a la vez ayuda

2 Instituciones dedicadas a invertir en empresas que se encuentran en sus primeras etapas de crecimiento.

a la creación de políticas gubernamentales en apoyo al emprendimiento nacional.

Además, las Unidades Administrativas adscritas al INADEM tienen funciones y atribuciones para la ejecución del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) (INADEM, 2017), este fondo se creó en el 2014 como resultado de la fusión en el Fondo PyME y el Fondo Emprendedor (INADEM, 2018), el FNE tiene por objeto “incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fomento a la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en sectores estratégicos, que impulse el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva” (INADEM, 2018).

Así mismo, el INADEM desarrollo la plataforma digital para recibir, procesar y dar seguimiento a las solicitudes de apoyo del FNE de una forma sencilla, eficiente y transparente (Sistema Emprendedor, 2018), además dicha plataforma cuenta con tutoriales para el FNE, con los cuales puedes localizar de manera fácil y ágil las convocatorias abiertas aplicables al caso en específico de cada emprendedor.

Por otra parte, se encuentra la Vitrina TIC, la cual es un sitio web del INADEM y del FNE que da soluciones empresariales, donde se puede encontrar información sobre las TIC's más adecuadas para las empresas, y también se puede realizar consultas de ofertas de soluciones empresariales disponibles para los negocios (VitrinaTic, 2018), todo esto ha sido posible gracias a las políticas gubernamentales que se han implementado para impulsar el emprendimiento en México.

En México no solo existen políticas gubernamentales encaminadas al financiamiento, sino que también buscan incentivar el emprendimiento con apoyo y soporte técnico implementando diferentes plataformas e instituciones de apoyo, inhibiendo los dos grandes obstáculos que impiden que los emprendedores logran sus objetivos.

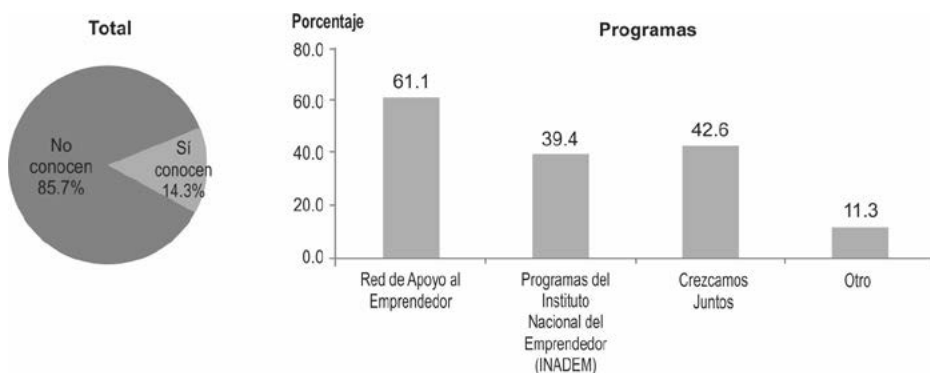
En referencia a los programas de apoyos para el financiamiento de emprendedores la Dirección General de Programas de Emprendedores y Financiamiento es la encargada de proponer mecanismos que faciliten el acceso y la incorporación a los diferentes esquemas de financiamiento vía crédito, capital y fondeo colectivo, a través del fortalecimiento y

desarrollo de capacidades y habilidades financieras en las empresas de alto potencial, que ayuden a una mejor toma de decisiones de financiamiento; de la formación y profesionalización de inversionistas ángeles y el apoyo en la creación de nuevos vehículos de inversión para empresas en etapas tempranas (INADEM, 2018).

Así mismo ésta Dirección, “busca impulsar el desarrollo y la consolidación de emprendimientos de alto impacto que cuenten con alto potencial económico y escalamiento a nivel global, basados en nuevas y/o mejores soluciones que se traduzcan en productos, servicios y/o modelos de negocio, con un impacto integral en su entorno” (INADEM, 2018). Por lo que a través del INADEM se publican las convocatorias con los programas de financiamiento a emprendedores, las cuales son de cobertura nacional, lo que quiere decir que cualquier emprendedor mexicano puede solicitar los apoyos disponibles.

De acuerdo a la ENAPROCE realizada en el 2015 únicamente 577,391 empresas conocen programas del Gobierno Federal de promoción y apoyo para PyMEs y emprendedores (INEGI, 2018), lo que representa que solo el 14.30% de las empresas encuestadas conocen de dichos programas, lo cual es un porcentaje muy bajo. Tal como se presenta en la siguiente imagen.

Imagen No. 1 Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal para el 2015.



Nota: Los porcentajes no suman 100% debido a que las empresas podrían conocer más de un programa.

Fuente:(INEGI, 2016)

Con base a lo anterior se puede concluir, solo el acceso a financiamiento y los trámites de creación de la empresa son obstáculos para el emprendimiento, sino también, la falta de información y el desconocimiento de los programas gubernamentales. De esto se deriva que las políticas gubernamentales tienen un impacto directo en el financiamiento para el emprendimiento en México, puesto que los programas de apoyo son factor indispensable como fuente de financiamiento para el emprendimiento, y a su vez los apoyos no económicos facilitan e inhiben las barreras al emprendimiento.

Se manifiesta la necesidad de discernir entre emprendimiento productivo, improductivo y destructivo. El productivo se asocia a la innovación, el aprovechamiento de oportunidades de negocio, la creación de empleo y el crecimiento económico. El improductivo se caracteriza por la obtención de beneficios económicos para el emprendedor, otorgando a la sociedad un aporte nulo; mientras, el destructivo perjudica a la colectividad debido a que el nuevo negocio opera en circunstancias al margen de la ley. Visualizar estas clases de emprendimiento es esencial para los hacedores de política pública, ya que es preciso distinguir los tipos de negocios que la economía requiere para su desarrollo (Bamul, 2010)

Objetivo

Analizar el impacto de las políticas gubernamentales en relación con el financiamiento y emprendimiento de las PyMEs en México.

Metodología

Con el objetivo de atender las hipótesis planteadas es este estudio empírico, se utilizó una muestra de 400 empresas pequeñas y medianas del Estado de Aguascalientes, considerando que el Directorio del Sistema de Información Empresarial de México para el Estado de Aguascalientes tiene registradas 5,194 empresas en el mes de diciembre de 2016, contemplando únicamente aquellas que tenían registradas entre 5 y 250 empleados, reduciendo el directorio a 1,261 empresa. La muestra se seleccionó de manera aleatoria con un nivel de confiabilidad del 96% y un error maestral del +- 4.5%, obteniendo una muestra de 400 empresas. La encuesta se aplicó por medio de entrevista personal a los gerentes de las empresas seleccionadas en el mes de abril de 2017.

Para la medición de las Políticas Gubernamentales se consideraron 6 ítems, para la medición del Financiamiento se consideraron otros 6 ítems haciendo una adaptación de la escala de las actividades de Orientación Emprendedora se consideró la escala desarrollada por Miller (1983). Todos los ítems de estas escalas fueron medidos por medio de una escala tipo Likert de 5 puntos, con 1= total desacuerdo a 5= total acuerdo como límites. Los ítems utilizados se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 1 Ítems utilizados para el instrumento

Políticas Gubernamentales	1. Los trámites burocráticos y obtener las licencias para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento, no representan una dificultad. 2. Los impuestos y otras regulaciones gubernamentales son aplicadas a las empresas nuevas y en crecimiento de una manera predecible y coherente. 3. Los impuestos no contribuyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general. 4. Las nuevas empresas pueden realizar los trámites administrativos y legales en aproximadamente una semana. 5. El apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal. 6. El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno federal.
Financiamiento	1. Hay suficiente financiamiento disponible para las empresas nuevas y en crecimiento. 2. Existe una oferta suficiente de capital de riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento. 3. Hay suficiente financiamiento disponible de inversionistas privados informales (distintos de los fundadores) para las empresas nuevas y en crecimiento. 4. Existen suficientes subsidios públicos disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento. 5. Hay suficientes medios de financiamiento procedentes de entidades financieras privadas para las empresas. 6. Existen suficiente capital propio de los emprendedores para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.

Orientación emprendedora	
1. Innovación	a. La empresa favorece en la comercialización de productos y servicios. b. Podemos proporcionar un modelo de negocio novedoso para crear cambios en el servicio. c. Somos rápidos para introducir nuevos productos y servicios en el mercado. d. Existe un fuerte énfasis en I+D, el liderazgo tecnológico y la innovación. e. En la relación con nuestros competidores, nuestra empresa tiene un mayor nivel de innovación. f. Los cambios de productos y/o servicios han sido espectaculares.
2. Proactividad	a. La empresa trata de evitar enfrentamientos competitivos. b. Nuestra empresa tiene una mayor capacidad en hacer que nuestra visión del negocio sea una realidad. c. Nuestra empresa tiene una mayor capacidad para identificar nuevas oportunidades. d. Nuestra empresa tiene una mayor tendencia a participar en las actividades de planificación estratégica. e. Por lo general inicia acciones para que los competidores luego respondan. f. Por lo general responde a las acciones que inician competidores.
3. Toma de riesgos	a. La empresa tiene una fuerte propensión a proyectos de alto riesgo con (alto rendimiento). b. La empresa considera el medio ambiente (interno-externo) para lograr los objetivos. c. La toma de decisiones enfrenta acciones de incertidumbre. d. La empresa adopta una postura audaz, agresiva para maximizar explorar las oportunidades potenciales. e. La empresa considera un comportamiento gradual y prudente en el logro de rendimiento (financiero y organizacional)

Para verificar el impacto de las Políticas Gubernamentales en el Financiamiento para las Pymes en Aguascalientes, se utilizó el modelo de regresión por MCO a través del siguiente modelo:

$$\text{Financiamiento} = b_0 + b_1 \cdot \text{Políticas Gubernamentales} + \epsilon_i$$

Por otro lado, para verificar la influencia de las Políticas Gubernamentales en la orientación emprendedora de la Pymes del Estado de Aguascalientes, se utilizó una regresión lineal por MCO a través del siguiente modelo:

$$\text{Orientación Emprendedora } i = b_0 + b_1 \cdot \text{Políticas Gubernamentales } i + \varepsilon_i$$

La aceptación o negación de las hipótesis se hizo través del análisis estadístico de los datos utilizando el programa Statistical Package for the Social Sciences. De cada una de las variables consideradas se calculó su estadística básica y se practicó un análisis de regresión, empleando como variable dependiente el Financiamiento y la Orientación Emprendedora y como variable independiente las Políticas Gubernamentales. Calculando la prueba t de Student, el estadístico “F”, el intervalo de confianza, así como las pruebas, sumas de cuadrados de regresión, Anova y Durbin-Watson.

Discusión y resultados

La tabla nos muestra que el impacto que tienen las Políticas Públicas en el Financiamiento de las PyMEs en México incluye positivamente y de forma muy significativa (coeficiente estandarizado = .721 y $p < .001$), por lo que confirma la hipótesis de este trabajo. Las políticas públicas y su relación con la Orientación Emprendedora tienen un menor grado de influencia (.270 y $p < .001$) en las PyMEs. La validez del modelo se contrasta a través del R² o Coeficiente de Correlación que en el caso del Financiamiento es del .519, lo que nos indica el porcentaje de la variación del Financiamiento en las PyMEs explicado por las Políticas Gubernamentales.

TABLA 1. Relación entre Políticas Gubernamentales y Financiamiento

Variable	Políticas Gubernamentales
Financiamiento	.721*** 20.732
FIV mas alto	1.000
Valor F	Financiamiento 429.830
R2 Ajustado	Financiamiento .518
Debajo de cada coeficiente estandarizado, entre paréntesis, valor del estadístico t-student.	
* = $p \leq .1$; ** $p \leq 0.05$; *** $p \leq 0.01$	

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 2: Relación de Políticas Gubernamentales y Orientación Emprendedora

Variable	Políticas Gubernamentales
Orientación Emprendedora	.270*** 5.599
FIV mas alto	1.000
Valor F	Orientación Emprendedora 31.347
R2 Ajustado	Orientación Emprendedora .071
Debajo de cada coeficiente estandarizado, entre paréntesis, valor del estadístico t-student. * = $p \leq .1$; ** $p \leq 0.05$; *** $p \leq 0.01$	

Fuente: Elaboración Propia

Conclusiones

El emprendimiento constituye un tema de especial trascendencia para aquellos en quienes recae la toma de decisiones y para la sociedad en general, consecuencia de la situación del mercado de trabajo caracterizada por la insuficiente oferta de puestos laborales y la elevada demanda por fuentes de empleo.

El objetivo de este trabajo es analizar cómo impacta las Políticas Públicas al acceso a Financiamiento y Orientación Emprendedora de las PyMEs del Estado de Aguascalientes, para ello se ha llevado a cabo un estudio empírico sobre 400 PyMEs del estado de Aguascalientes. Los resultados del análisis dan evidencia que las Políticas Gubernamentales orientadas a la mejora regulatoria, materia de impuestos y recaudación, apoyo a la creación y crecimiento de las empresas y proveeduría al gobierno tiene un impacto significativo al Financiamiento disponible para las PyMEs en Aguascalientes.

Las perspectivas teóricas precedentes subrayan la trascendencia económica y social derivada de la creación de empresas, vistas como entidades orientadas a incentivar la innovación, el empleo y el crecimiento de las regiones. A pesar de ello, diversas apreciaciones describen limitantes vinculadas con la actividad emprendedora.

La detracción central subraya que incentivar masivamente proyectos empresariales a través de políticas públicas y programas de financiamiento, influye en el estímulo a negocios con escaso aporte a la innovación y carentes de probabilidades para sobrevivir en el largo plazo. Además, en esta panorámica, es posible que la inquietud por iniciar un negocio emane de una necesidad de obtener ingresos ante la carencia de fuentes de empleo (Fuentelsaz y González, 2015). En ambas circunstancias, se impulsa una economía de subsistencia, en contraposición a la situación ideal de alentar el intercambio de conocimiento, la innovación y crecimiento (Fuentelsaz y González, 2015).

Alternativamente, mediante la creación de un nuevo negocio, los individuos tratan de subsanar escenarios caracterizados por problemas de desempleo, independencia laboral, percepción de ingresos más altos en relación con los salarios ofrecidos por el mercado; entre otras situaciones. Para Trías de Bes (2007) atender estos contextos confiere una evaluación errónea relativa al emprendimiento. En este sentido, es preciso clarificar expresamente la diferencia entre motivo y motivación, así como entre emprendedor falso y emprendedor verdadero

Para el caso mexicano, es inexistente un documento oficial sobre el desempeño del emprendimiento; sin embargo, el reporte presentado por el Observatorio Nacional del Emprendedor (2015) y el informe del Instituto Mexicano para la Competitividad (2015) otorgan una panorámica al respecto. Ambos convergen en señalar que la corrupción es la limitante principal de la actividad económica en general, y en particular, del emprendimiento.

El Observatorio Nacional del Emprendedor 2 apunta que, en alguna ocasión, los dueños de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) han tenido la necesidad de pagar una cuota adicional con el fin de acelerar los trámites para el funcionamiento de su negocio. Tal situación contiene costos importantes sobre el desarrollo empresarial al aumentar la incertidumbre, disculpar la creación de negocios, disminuir el potencial para la innovación e impactar negativamente en la formación de capital humano. Las recomendaciones se enfocan en mejorar el contexto institucional y las condiciones éticas de los servidores públicos con el fin de consolidar el emprendimiento a largo plazo (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2015)

En general, la visión presentada a lo largo de esta investigación, pone de manifiesto la urgencia de incorporar a los jóvenes en el marco de políticas

públicas orientadas al emprendimiento, con el fin de explotar sus cualidades como emprendedores y al mismo tiempo, incentivar la creación de empleos formales, la innovación y el crecimiento económico.

Lo más pertinente es la implementación, como ya se mencionó antes, en los Proyectos Educativos Institucionales, ajustado a los diferentes contextos sin descuidar las orientaciones y desde los Planes Educativos Municipales PEM y el Plan de Desarrollo Nacional PDN, así el desarrollo local y regional ampliaría las posibilidades de sus comunidades, capitalizando las oportunidades de las personas para crear e innovar y avanzar en los cambios y el mejoramiento económico y social incrementando la productividad.

Referencias bibliográficas

- Abdala, E. (2004). Formación y empleabilidad de jóvenes en América Latina. *Identidades y formación para el trabajo*, 7-65.
- Antolín, L. R., Martínez, d. R., & Céspedes, L. J. (2016). Fomentando la innovación de producto en las empresas nuevas: ¿Qué instrumentos públicos son más efectivo? *European Research on Management and Business Economics* (22), 38-46.
- Bamul, W. (2010). *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Barona, Z. B., & Gómez, M. A. (2010). Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de nuevas empresas en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 43, 81-97.
- Becerril, I. (2012). UNAM. Recuperado el 15 de Marzo de 2018, de http://biblioteca.iiec.unam.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=15629&Itemid=146
- Camacho, E. (2010). *El Universal*. Recuperado el 13 de Marzo de 2018, de <http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/81557.html>
- Carriedo, C. (2017). *FORBES MÉXICO*. Recuperado el 15 de Marzo de 2018, de PyMEs mexicanas y su estrategia para 2017: <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-y-su-estrategia-para-2017/>
- Covin, J., & Slevin, D. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environment. *Strategic Management Journal*, 75-87.
- Escamilla, Z., Caldera, D., & Carrillo, S. A. (2012). Burocracia y financiamiento ¿Inhibidores del emprendimiento en México? Un breve análisis. *Disertaciones*, 143-159.

- Global Entrepreneurship Monitor. (2016). *GEM*. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016 Global Report: <http://www.gemconsortium.org/report>
- Hernández, R. K., González, T. L., & Herrera, A. M. (2016). *Editorial digital TEC*. Recuperado el 03 de Marzo de 2018, de <https://www.editorialdigitaltec.com/materialadicional/reporteregionalgem2015.pdf>
- INADEM. (2017). Recuperado el 13 de Marzo de 2018, de Manual de procediminetos del Fondo Nacional Emprendedor 2017: http://soporte.inadem.gob.mx/archivos/portal/MPFNE_2017_23%20junio.pdf
- INADEM. (2018). *Obtenido de Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor*: https://inadem-ntfg9dkg301jobi1zkue.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2017/02/Diagnóstico_FNE-2016-1.pdf
- INADEM. (2018). Obtenido de <https://www.inadem.gob.mx/fondo-nacional-emprendedor/>
- INADEM. (2018). Obtenido de <https://tutoriales.inadem.gob.mx/categoria.php?id=3>
- INEGI. (13 de Julio de 2016). Recuperado el 15 de Marzo de 2018, de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
- INEGI. (2018). Obtenido de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx
- INEGI. (2018). Obtenido de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/mono_micro_peque_mediana.pdf
- Jolocho, X., & Ferreira, S. (2016). ¿De qué están hechos nuestros emprendedores? *Revista Universidad & Empresa*, 179-189.
- Jones, K., Sambrook, S., Pittaway, L., Henley, A., & Norbury, H. (2014). Action Learning: How Learning Transfers from Entrepreneurs to Small Firms. *Action Learning: Research and Practice*, 131-166.
- Kantis, H., Federico, J., & Menéndez, C. (2012). *CAF*. Recuperado el 08 de Marzo de 2018, de Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: Tendencias y desafíos: <https://www.caf.com/media/4233/politicas-emprendimiento-dinamico-america-latina.pdf>
- Landreth, H. y. (2006). *Historia del pensamiento económico*. México: Mc Graw Hill.
- López, J. (2016). *El Financiero*. Recuperado el 15 de Marzo de 2018, de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html>
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 770-791.

- Penfold, M., & Vidal, R. (2011). Políticas públicas construir un entorno amigable para emprender. *Debates IESA*, XVI(4), 36-39.
- SE. (2018). Obtenido de http://www.economia.gob.mx/files/prodeinn/Programa_de Desarrallo_Innovador2013-2018.pdf
- Sistema Emprendedor. (2018). Obtenido de <https://www.sistemaemprendedor.gob.mx/>
- Tarapuez, C. E., Osorio, C. H., & Botero, V. J. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*, 29, 274-283.
- VitrinaTic. (2018). Obtenido de <http://www.vitrinatic.inadem.gob.mx/vitrinatic/#soluciones>