

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES



Doctorado en Ciencias Económicas

TESIS

Asistencia empresarial CIADMYPE y CAFES
como estrategia para combatir la informalidad

Para obtener el Grado de
Doctor en Ciencias Económicas

Presenta:

Jaciel Ramsés Méndez León

Director de tesis:

Dr. Alejandro Mungaray Lagarda

Tijuana, Baja California, agosto de 2021

DEDICATORIA

A mi madre por sus oraciones y amor.

A mis hermanas Alejandrina y Lorenia, por su apoyo incondicional desde siempre.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por la beca que me otorgó durante mis estudios de doctorado, una gran institución que brinda oportunidad al desarrollo del capital humano en nuestro país. A la Universidad Autónoma de Baja California y a la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales por el gran soporte institucional.

Agradecimiento especial a mi director, Dr. Alejandro Mungaray Lagarda, por su interés en mi tema de investigación, por su gran calidad humana y académica, por ser inspiración de muchos. Gracias por los consejos brindados.

A los miembros de mi comité de tesis, Dr. Natanael Ramírez Angulo por sus comentarios y valiosas aportaciones al proyecto de investigación, y al Dr. Germán Osorio Novela por su gran interés y comentarios puntuales para mejorar el documento en cada coloquio.

Mi agradecimiento se extiende al Dr. Benjamín Burgos Flores por su impulso y su interés en mi formación doctoral, y a la Dra. Dena Camarena Gómez por estar siempre pendiente de mi trayectoria académica, gracias por su amistad.

A todos los que hicieron posible este trabajo de investigación.

ÍNDICE

CAPÍTULO I.	8
PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	8
Justificación de la investigación	14
Objetivo	16
Pregunta de investigación	16
Hipótesis	17
CAPÍTULO II.	19
LA MICROEMPRESA EN MÉXICO, BAJA CALIFORNIA Y SONORA: ELEMENTOS PARA COMPRENDER LA INFORMALIDAD	19
2.1 Caracterización de las microempresas en México	24
2.2 Estructura empresarial de Baja California	32
2.3 Estructura empresarial de Sonora	36
CAPÍTULO III.	38
ASISTENCIA EMPRESARIAL: IMPORTANCIA Y EXPERIENCIAS	38
3.1 Importancia de la asistencia empresarial	38
3.2 Experiencias de evaluaciones de programas de asistencia empresarial	41
3.3 Asistencia empresarial en Baja California	54
3.3.1 El programa de Asistencia Microempresarial UABC-Gobierno del Estado.....	54
3.4 Asistencia empresarial en Sonora	61

3.4.1	Centro de Asesoría Financiera y Emprendimiento Social de la Universidad de Sonora (CAFES) 61	
3.5	Experiencias de éxito de Asistencia Microempresarial UABC	63
3.6	Historias de éxito de Asistencia Microempresarial en Sonora.....	67
CAPÍTULO IV.....		69
METODOLOGÍA PARA EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE ASISTENCIA EMPRESARIAL CIADMYPE y CAFES		69
4.1	Análisis Costo-Beneficio	73
4.2	Análisis FOCO.....	78
CAPÍTULO V.....		84
DISCUSIÓN DE RESULTADOS		84
5.1	Análisis Costo Beneficio.....	85
5.1.1	Primera etapa: Apoyo a la Formalización.....	85
5.1.2	Segunda etapa: Emprnde Tradicional.....	90
5.1.3	Asistencia empresarial CAFES – proyecto EnCausa.....	94
5.2	Análisis FOCO.....	96
5.2.1	Primera etapa: Apoyo a la Formalización.....	97
5.2.2	Segunda etapa: Emprnde Tradicional.....	98
5.2.3	Indicadores de Crecimiento y de Oportunidad.....	100
CAPÍTULO VI.....		104
CONCLUSIÓN: PROPUESTAS PARA REDUCIR LA INFORMALIDAD EN MÉXICO		104

BIBLIOGRAFÍA	114
--------------------	-----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 0 a 2 personas ocupadas	11
Gráfico 2. México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 11 a 15 personas ocupadas	11
Gráfico 3. México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 31 a 50 personas ocupadas	12
Gráfico 4. México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 51 a 100 personas ocupadas	13
Gráfico 5. Motivo principal para iniciar la actividad o negocio.	26
Gráfico 6. Determinación de los precios.....	28
Gráfico 7. Preocupaciones por parte de los microempresarios	30
Gráfico 8. Baja California. Indicadores estratégicos.....	34
Gráfico 9. Baja California. Uso de equipo de cómputo e internet	35
Gráfico 10. Sonora. Indicadores estratégicos.....	37
Gráfico 11. Sonora. Uso de equipo de cómputo e internet	37
Gráfico 12. Primera etapa, apoyo a la formalización. Indicadores financieros.....	88
Gráfico 13. Segunda etapa, Emprende tradicional. Indicadores financieros.....	93
Gráfico 14. Asistencia CAFES. Indicadores financieros.....	95
Gráfico 15. Primera etapa de asistencia. Indicadores fundamentales	97
Gráfico 16. Segunda etapa de asistencia. Indicadores fundamentales	99
Gráfico 17. Crecimiento y Oportunidad de microempresas asistidas.	101

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Clasificación de empresas según organismo oficial	21
Cuadro 2. México. Número de empresas y personal ocupado.....	23
Cuadro 3. Evidencia empírica y técnica metodológica.....	42
Cuadro 4. Operacionalización de la Variable de Investigación.....	79
Cuadro 5. Resultados e Indicadores Financieros de Microempresas en Apoyo a la Formalización	86
Cuadro 6. Resultado del VPN con la asistencia.	87
Cuadro 7. Resultados e Indicadores Financieros de Microempresas de Emprnde Tradicional	90
Cuadro 8. Resultado del VPN con la asistencia	92
Cuadro 9. Resultados e Indicadores Financieros de Microempresas de Proyecto EnCausa.....	95

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Política de atención a las micros y pequeñas empresas.....	57
--	----

CAPÍTULO I.

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En los países en desarrollo, las empresas informales representan hasta la mitad de la actividad económica y proporcionan sustento a millones de personas (La Porta y Schleifer, 2014). Sin embargo, su papel en el desarrollo económico sigue siendo muy controversial y de gran discusión en la actualidad. Tello (2014) señala que las pequeñas y medianas empresas son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución en la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el Producto Interno Bruto.

En este sentido, la mayor parte de la demanda de puestos de trabajo no proviene de los sectores de mayor desarrollo tecnológico –el sector exportador–, sino de sectores de fácil acceso al mercado laboral, micronegocios y autoempleo, con lo cual se tiende a profundizar la desigualdad social y se dificulta incrementar la competitividad internacional, ya que el mercado laboral mexicano está inmerso en un contexto de los sectores de baja competitividad y de trabajo no calificado (Martínez, 2005).

Es necesario revisar y preguntarse por qué las MIPYMES no se formalizan. En el plano internacional se ha encontrado, que la informalidad es una elección de las empresas basada en los costos percibidos y beneficios de la formalidad en relación con la informalidad (McCaig y Nanowski, 2018). Lo anterior deja entrever que los microempresarios, a nivel internacional, hacen paralelos de análisis en los que la informalidad se entiende como una estrategia beneficiosa para la empresa. Este panorama que se encuentra, de manera, similar en México.

El mismo cuestionamiento se lo formula Tello (2014), pues asegura que el costo de formalizarse es alto, es por ello que el microempresario no se formaliza. Es así como De Soto

(1987) afirma que la informalidad no es un sector preciso y estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios.

Paralelamente, el emprendimiento, la creación de nuevas organizaciones, es esencial en la lucha por construir economías y crear empleos (Acs y Armington, 2006), pero, desafortunadamente, muchas empresas no sobreviven lo suficiente como para dejar un impacto duradero (Phillips y Kirchnoff, 1989). La importancia del emprendimiento, junto con la baja tasa de supervivencia a largo plazo, ha llevado a diferentes grupos de interés a considerar las condiciones iniciales necesarias para la creación de empresas exitosas (Chrisman et al., 2012).

Por su parte, Minniti y Bygrave (1999) señalan que una de las condiciones iniciales identificadas es la evaluación personal de la capacidad de un individuo para ser emprendedor. En ese sentido, Lumpking y Ireland (1988), acotan que las nuevas empresas son un mecanismo importante a través del cual se crean nuevos empleos. Sin embargo, la nueva tasa de fracaso de la empresa es mayor que la tasa de creación. Las incubadoras de empresa se han organizado para reunir nuevas empresas y aumentar la probabilidad de éxito.

Particularmente, en México, las microempresas juegan un gran papel en la economía del país, prueba de ello es que constituyen el 97 por ciento de las unidades económicas de acuerdo con el Censo Económico 2019 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2020). En contraparte se encuentran las grandes empresas, representando el uno por ciento de las empresas establecidas en el país. La gran importancia del rol que juegan las microempresas en la economía nacional es que aportan el 57 por ciento del personal ocupado, mientras que las grandes empresas abonan el 18.1 por ciento del empleo el país.

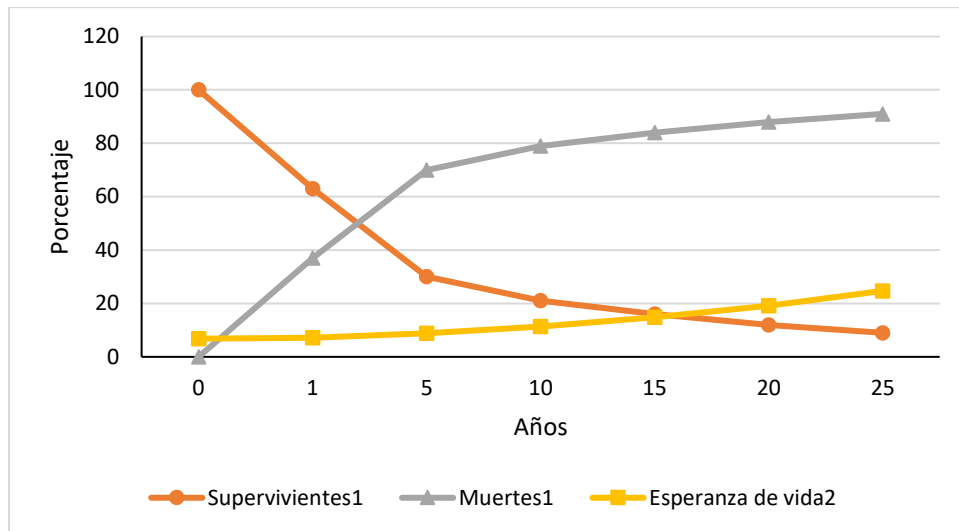
En Demografía de los Negocios (INEGI, 2016), documento metodológico que expone Tablas de Supervivencia y Mortalidad de los Negocios, en un seguimiento longitudinal de negocios a través de una historia censal, constituida por seis censos económicos: 1989, 1994, 1999, 2004, 2009 y 2014, se pueden apreciar algunas particularidades en cuanto a la supervivencia, mortalidad y esperanza de vida de los negocios.

Es preciso señalar que en México el sector empresarial da lugar a dos segmentos de empresas con características contrastantes como lo ha señalado en su trabajo Mungaray y Ramírez (2007). En un extremo se encuentra 1.3 por ciento de la estructura empresarial que se distribuye en medianas y grandes empresas, caracterizada por poseer capacidades de alto contenido tecnológico y de valor agregado, mismo que les ha permitido competir en mercados más dinámicos y revolucionarios. Y en el otro extremo se encuentra la micro y pequeña empresa con una participación del 98.7 por ciento y que son distinguidas por orientarse principalmente al mercado interno y satisfacen las demandas de algunos nichos de mercado que operan con tecnologías tradicionales y, claro, generan bajo valor agregado, lo que se traduce en ofertas de empleo de baja remuneración.

En los resultados a nivel nacional se encontraron datos interesantes que arrojan luz sobre las altas muertes de los micronegocios, comparado con los pequeños, medianos y grandes negocios. En primer lugar, se observa en el Gráfico 1, que los micronegocios compuestos de 0 a 2 personas ocupadas muestran tasas del 33 por ciento en muertes al primer año de haber iniciado operaciones, y al llegar al quinto año de haberse constituido ya habían cerrado el 65 por ciento de los micronegocios.

Gráfico 1.

México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 0 a 2 personas ocupadas

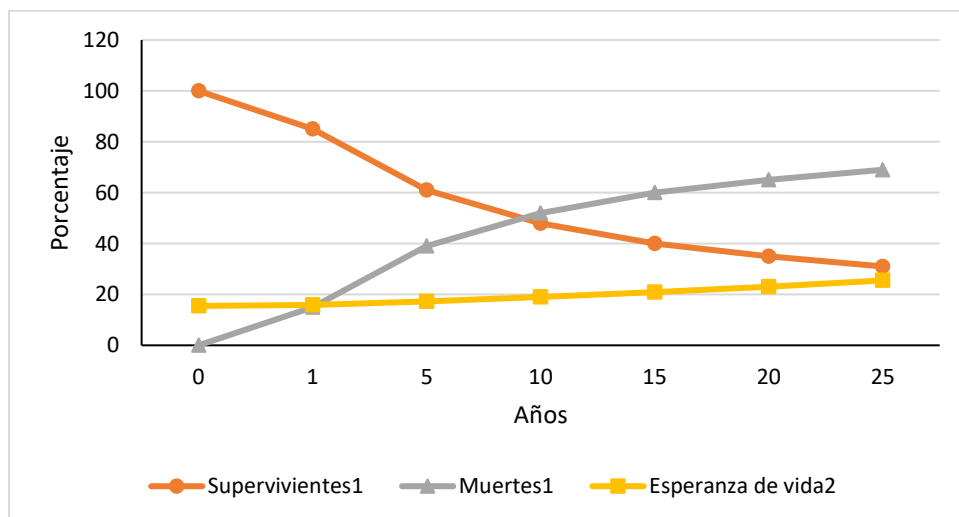


Fuente: elaboración propia con datos de Demografía de los negocios.

Como se observa en el Gráfico 2, en el caso de los pequeños negocios de 11 a 15 personas ocupadas, que se incluyen todos los sectores de actividad, muestran una tasa de mortalidad menor con el 15 por ciento a su primer año de apertura, aunque para el quinto año de operaciones su mortalidad es proporcionalmente más alta que los micronegocios con un 39 por ciento.

Gráfico 2.

México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 11 a 15 personas ocupadas

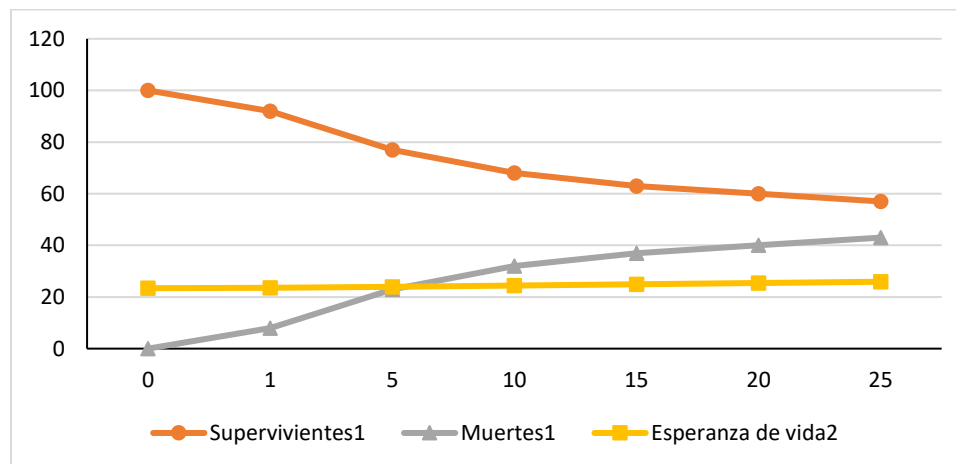


Fuente: elaboración propia con datos de Demografía de los negocios.

Ahora bien, como se observa en la estratificación empresarial, en el caso del sector comercio, una empresa mediana se caracteriza por contar con más de 31 personas ocupadas y se puede notar en el Gráfico 3 que las muertes o salida de las medianas empresas del sector comercio representó el ocho por ciento en su primer año y una esperanza de vida de 23 años. Para el quinto año de haberse constituido estas empresas representaron una salida del 23 por ciento, debajo de lo que representan los micronegocios y las pequeñas empresas.

Gráfico 3.

México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 31 a 50 personas ocupadas



Fuente: elaboración propia con datos de Demografía de los negocios.

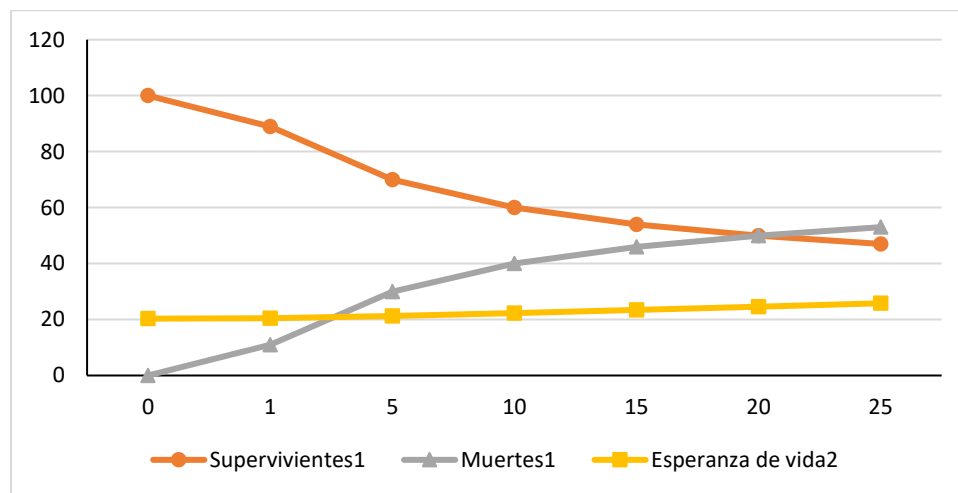
En el mismo sentido, al analizar las medianas empresas del sector manufacturero y servicios, las cuales se catalogan en un rango de 51 a 100 personas ocupadas, se puede apreciar en el Gráfico 4, que las tendencias son muy similares a la mediana empresa del sector comercio, pero con una ligera desventaja en cuanto a las muertes y la esperanza de vida.

Al identificar que el cierre o fracaso de los negocios incide en las microempresas en el corto plazo es necesario poner atención a esta problemática. En un contexto más amplio, al observarse las bajas tasas de supervivencia de las pequeñas empresas, Nahavandi y Chesteen

(1988) coinciden en que las pequeñas empresas a menudo no cuentan los recursos financieros y humanos para establecer y mantener un personal de planificación de tiempo completo y sus propietarios no dedican tiempo a participar en una planeación sistemática a largo plazo (Robinson, 1982). Se trata de un problema que, en gran parte, es causado por la informalidad. Es aquí donde una política de asistencia o capacitación empresarial fomentaría la formalidad que les permitiría el acceso a recursos financieros y al aprendizaje necesario para la sobrevivencia y rentabilidad del negocio.

Gráfico 4.

México. Supervivencia y mortalidad de los negocios. 51 a 100 personas ocupadas



Fuente: elaboración propia con datos de Demografía de los negocios.

Según Chrisman y McMullan (2000), el impacto del desarrollo económico que se busca en los programas de asistencia empresarial es la creación de conocimiento tácito y explícito que conducirá a ventajas competitivas.

Los programas de asistencia empresarial son financiados por el gobierno o fundaciones privadas, los cuales están ansiosos por ver pagos inmediatos de sus inversiones. Como consecuencia, generalmente se usan tres medidas para evaluar el impacto de los programas de

asistencia empresarial: 1) evaluaciones subjetivas de satisfacción del cliente; 2) las atribuciones de los clientes del impacto de la asistencia en su actuación posterior; y 3) medidas objetivas de crecimiento en ventas, empleo, ganancias, etc. La justificación para la selección de estas medidas es el supuesto implícito de que los resultados no ocurrirán sin el desarrollo del conocimiento que conduce a mejores decisiones y ventajas competitivas (McMullan et al., 2001).

Se puede decir, por tanto, que el motor del desarrollo económico del país son los emprendedores y las PYMES. Sin embargo, México se encuentra rezagado en la creación de nuevas empresas. De acuerdo con datos del Banco Mundial, en 2012, se crearon 0.88 empresas por cada mil personas en edad de trabajar, en comparación con otros países de Latinoamérica como Brasil o Colombia, en donde se crean en promedio dos empresas por cada mil habitantes. Y la razón que se encuentra es la falta de incentivos y constantes obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores en nuestro país.

Por su parte Mungaray (2001) señala que, en el nuevo contexto global, a partir de la globalización, tiempo en el que se configura un nuevo entorno macroeconómico surge un escenario microeconómico en el que solo es posible aprovechar las condiciones de apertura, la exportación y la integración económica a partir de estrategias microeconómicas sustentadas en rendimientos crecientes obtenidos por la especialidad. No obstante, estas estrategias ofrecidas por la apertura global no han sido acondicionadas para el beneficio del emprendedor y del microempresario.

Justificación de la investigación

Ante la informalidad empresarial que predomina en nuestro país es urgente dar un espacio a las investigaciones que den una nueva propuesta para dar soluciones al problema de este fenómeno en México. Al amparo de la nueva configuración económica, conocida como la liberalización comercial y, particularmente, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América

del Norte se han dado privilegios a los grandes negocios para que generen crecimiento y bienestar, pero aun así el crecimiento de México en su conjunto ha sido mediocre y, por tanto, el bienestar injusto con la gran mayoría de la población (Mungaray, 2020).

Es por ello, que la pertinencia de esta investigación al hacer el ejercicio de la evaluación del Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE) y el Centro de Asesoría Financiera y Emprendimiento Social de la Universidad de Sonora (CAFES) constituye un esfuerzo conceptual y teórico para la construcción de un nuevo marco institucional que coadyuve a la formación y formalización de nuevos negocios y que estos representen un aporte al bienestar social y que beneficien a los emprendedores que tienden a insertarse en la informalidad, aun cuando las rentas pueden ser superiores y lograr entrar al camino de la formalidad.

Además de lo anterior, es oportuno que esta tesis se justifique bajo la importancia de los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), particularmente en el objetivo ocho, que consiste en promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y trabajo decente para todas y todos. Asimismo, es necesario resaltar la meta 8.3 de este objetivo la cual debe promover políticas al desarrollo orientadas a acciones que apoyen las actividades productivas, la creación de empleos decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación y alentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, entre otras cosas mediante el acceso a servicios financieros.

Aunado a lo indicado, los Planes Nacionales de Desarrollo, junto con los Planes Estatales de Desarrollo, dentro de sus objetivos prioritarios es el crecimiento y desarrollo económico y en definitivo el papel que juega el sector empresarial dentro de una economía es fundamental para

que dichos objetivos se cumplan, por ello es urgente dar una propuesta para mejorar las condiciones de los microempresarios a través de la integración a la formalidad.

Objetivo

Evaluar los programas CIADMYPE de UABC y CAFES de UNISON para determinar el impacto que han tenido en las empresas informales de Tijuana, Baja California y Hermosillo, Sonora respectivamente.

Objetivos específicos

- Describir los elementos que limitan la formalización, así como los casos de éxito de empresarios que han sido asistidos por el CIADMYPE en Tijuana, Baja California y CAFES en Hermosillo, Sonora.
- Aplicar el análisis Costo-Beneficio y el análisis FOCO para conocer la viabilidad financiera y así determinar la factibilidad de las empresas que fueron formalizadas y capacitadas por medio del CIADMYPE, así como del CAFES.
- Proponer directrices y acciones para combatir la informalidad en México.

Pregunta de investigación

¿Cómo ha sido el impacto del programa de asistencia empresarial del Centro de Investigación, Asistencia y Docencia (CIADMYPE) en las microempresas informales de Tijuana, Baja California y el Centro de Asesoría Financiera y Emprendimiento Social de la Universidad de Sonora (CAFES) en las microempresas de Hermosillo, Sonora?

Hipótesis

Los programas de asistencia empresarial emanados de CIADMYPE y CAFES han impactado positivamente en las microempresas que han asistido, logrando su formalización, aumentando sus tasas de supervivencia, viabilidad y rentabilidad. En el mismo sentido, se considera que el impacto favorable fue debido al apoyo económico que obtuvieron, y en mayor medida por el acompañamiento, seguimiento y asistencia técnica que recibieron.

Estructura capitular

El presente trabajo de investigación está compuesto de varios capítulos. En primero, se establece el planteamiento de la investigación y la problemática de los microempresarios y se marcan las directrices que se deben seguir para dar una propuesta coherente a la situación planteada.

En el segundo capítulo, se encuentra la caracterización de los microempresarios en el contexto global, nacional y local. Esta parte es fundamental para comprender la complejidad de la informalidad. Ello se consigue a través de elementos que se descubren en el análisis de las Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Con esta información se ubica a los micronegocios en el contexto nacional para, posteriormente, realizar una revisión de los Censos Económicos con el fin de conocer los indicadores estratégicos en Baja California y Sonora y así determinar la problemática en la región.

En el tercer capítulo se expone la importancia y experiencias de la asistencia empresarial, se identifican los autores que han aportado a las investigaciones en las áreas de desarrollo microempresarial, particularmente en asistencia, capacitación y consultoría empresarial, así como las metodologías utilizadas para conocer cuál ha sido el impacto de las experiencias que han tenido estas prácticas, tanto a nivel nacional como internacional. En el mismo capítulo se describe puntualmente en qué consiste la capacitación empresarial de los dos centros de asistencia

empresarial que se estudian en esta investigación; se explica el mecanismo que utiliza tanto el CIADMYPE como el CAFES. Es pertinente retomar las experiencias a través de historias de vida de los microempresarios describiéndolas con la asistencia y el apoyo de los centros y buscando dar un contexto al comportamiento y los resultados de los mismo.

En el capítulo cuarto, se redacta la metodología pertinente para cumplir con el objetivo planteado, apoyándose en el análisis costo-beneficio, así como de un análisis FOCO, el cual considera la indagación de los estados financieros de las muestras a estudiar para profundizar en el comportamiento de los micronegocios.

En el quinto capítulo, se redactan los resultados. Este capítulo consiste en confirmar lo que la hipótesis ha señalado, se expone una reflexión concreta sobre los avances que tuvieron los micronegocios que participaron en los procesos de capacitación y asistencia, junto con el apoyo económico, y cómo tales procesos aumentaron las tasas de rentabilidad de la muestra estudiada. Se hace énfasis en que la formalización fue un requisito para participar en este proceso de enseñanza-aprendizaje microempresarial.

En el apartado de conclusiones, se ofrecen propuestas y recomendaciones para fortalecer el sector microempresarial en las entidades federativas estudiadas, además de mencionar la intención de las acciones a tomar para reducir la informalidad en la región y en el país. En este mismo apartado se hacen recomendaciones interesantes que valdría la pena que los hacedores de políticas públicas consideraran como apoyo o alternativas para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Por último, se mencionan las posibles investigaciones que se derivarían de esta tesis para continuar en el camino de la certidumbre de los micro emprendedores, fomentando su participación en la economía formal para que se beneficien de las ventajas que ésta ofrece.

CAPÍTULO II.

LA MICROEMPRESA EN MÉXICO, BAJA CALIFORNIA Y SONORA: ELEMENTOS PARA COMPRENDER LA INFORMALIDAD

La microempresa representa una parte relevante de la estructura económica en la mayoría de los países; el dominio en la estructura empresarial no le pertenece a la gran empresa, sino a una fuerte concentración de microempresas que se ubican en las diferentes ramas de la actividad económica (Mungaray, Ramírez, Aguilar y Beltrán, 2007).

Se considera que la creación y existencia de las microempresas informales son el resultado de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal y fungen como un elemento de subsistencia. Se aprecia que el mercado informal ofrece trabajos tan buenos en términos de rentabilidad como los del sector formal. Es así como la informalidad se debe a que la gente valora muy poco los beneficios que ofrece la formalidad con relación a los costos que hay que asumir por ello. Es de esta manera que se ha creado un esquema donde el comercio informal se percibe más flexible, estable y rentable que el formal, mientras que a la mayoría de los consumidores o usuarios les parece indiferente (Aguilar et al., 2011).

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) considera a la microempresa como una unidad de producción de subsistencia que, normalmente, se encuentra al margen del marco regulatorio, cuyo propietario realiza la mayoría de las funciones, sus empleados suelen provenir del seno familiar y no hacen una separación entre los recursos de la familia y los de la empresa. Estos negocios se caracterizan por realizar actividades económicas diversas, a pequeña escala y organizadas de manera informal, con poca tecnología, asociadas a los rasgos idiosincrásicos y culturales de quienes las realizan y de sus regiones, esto se efectúa a partir de la explotación de habilidades aprendidas de sus antepasados (Berger y Guillamón, 1997).

Es conveniente señalar la importancia del contexto actual en el que se encuentra la producción mundial, o bien del nuevo paradigma de producción. De esta manera cabe señalar la relevancia de la microempresa en el escenario de la globalización y el papel que ha jugado en las economías nacionales.

La producción global actual, echó sus raíces en la apertura comercial que se manifiesta a partir de las últimas décadas del siglo XX, cuando se intensifica y dinamiza el comercio debido a las demandas crecientes y los avances tecnológicos. En primera instancia, Mungaray (1994) señala que a todo paradigma de producción corresponde a un esquema de organización industrial, pues en sentido estricto, una sociedad no se distingue por los productos que elabora, sino por la forma en la que los hace.

Para Carlsson (1999), la mayoría de las empresas son pequeñas y carecen de crecimiento. Las pequeñas empresas se caracterizan por una baja productividad y escasa expectativa de vida, además los pequeños negocios pagan salarios bajos, y proveen bajos beneficios, y es notable la ausencia de seguridad social comparado con las grandes empresas. A pesar del panorama tan sombrío y poco atractivo de la microempresa, éstas crean muchas y nuevas fuentes de empleo, pero regularmente fallan o no consiguen resultados positivos, es de esta manera que su rol de creadoras netas de empleo aún no es claro. Sin embargo, existe un fuerte argumento que posiciona a las pequeñas empresas, especialmente a las emprendedoras, considerándolas destacadas en el largo plazo para el crecimiento y bienestar económico.

Ante los retos y obstáculos a los que se enfrentan las microempresas, Webb et al. (2013) han señalado que las microempresas deben vencer entornos y desafíos institucionales. Es sumamente importante plasmar que las empresas no guardan una categorización homogenizada a nivel global ni nacional; algunos organismos e instituciones internacionales y nacionales poseen

una estratificación propia del tipo de empresa, para ello, utilizan diferentes determinantes para clasificarlas, como el número de empleados, activos, por ventas, por sectores.

Cuadro 1.

Clasificación de empresas según organismo oficial

Organismo	Excluye a la microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
ABM	Sí	Ventas	Micro Pequeña Mediana	Hasta 2 millones de pesos De 2 hasta 40 millones de pesos De 40 hasta 100 millones de pesos
Banco de México	No	Ventas	Pequeña Mediana	1 a 100 millones de pesos 101 a 500 millones de pesos
BANCOMEXT	No	Ventas de exportación	A desarrollar Intermedia	Venta de exportación anual de hasta 2 millones de dólares Venta de exportación anual entre 2 y 20 millones de dólares
CEPAL	Sí	No. de trabajadores	Micro Pequeña Mediana	Hasta 5 trabajadores De 5 a 49 trabajadores De 50 a 250 trabajadores
Diario Oficial de la Federación	Sí	No de trabajadores y sector	Micro Pequeña Mediana	De 1 a 10 trabajadores en todos los sectores De 11 hasta 30 en comercio De 11 hasta 50 en industrias y servicio De 31 hasta 100 en comercio De 51 hasta 100 en servicios De 51 hasta 250 en industria
OCDE	No	No. de trabajadores y ventas	Micro Pequeñas Medianas	1 a 9 trabajadores Menor a 2 millones de euros 10 a 49 trabajadores Menor de 10 millones de euros 50 a 249 de trabajadores Menor a 50 millones de euros
Small Business Administration	No	No. trabajadores	Pequeñas Medianas	Hasta 250 trabajadores De 251 a 500 trabajadores

Fuente: (CEPAL, 2009).

La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009) radica en la cohesión social, ya que contribuye directamente a la generación de empleo, de ingresos, de eliminación de la pobreza y dinamiza la actividad de las economías locales. Adicionalmente, representan una alta cuota en el tejido empresarial de los países. También se deduce que la MIPYME constituye un eje de desarrollo para las economías latinoamericanas, por lo que el establecimiento de políticas, programas, instrumentos y herramientas innovadoras para su promoción son vitales para mejorar la competitividad de éstas.

Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2019) señala que, en la mayoría de las economías miembro de esta Organización, las MIPYMES representan casi todas las empresas con más del 99 por ciento, y proporcionan más de la mitad del empleo en el sector empresarial. Emplean, en promedio, a cinco trabajadores y generan más de la mitad del PIB de este sector. Las acciones de las MIPYME tienden a ser más pequeñas cuanto más grande es la economía, lo que refleja las economías de escala y el mayor margen para operar empresas más grandes en economías más grandes.

De la misma manera, la OECD (2019), agrega que las transformaciones en la economía y en la sociedad, como el aumento de la globalización, la digitalización, la próxima revolución de la producción, la naturaleza cambiante del trabajo, los cambios demográficos, la economía circular y la transición a una economía baja en carbono, tienen consecuencias de largo alcance para la productividad y distribución de ingresos, incluso a través de su impacto en las PYME y el espíritu empresarial. En este contexto los gobiernos buscan soluciones innovadoras para aprovechar las oportunidades y abordar los riesgos que están surgiendo.

Las micro, pequeñas y medianas empresas definitivamente son relevantes para la economía mexicana, tanto en lo referente al producto como al personal ocupado y al número de establecimientos, situación que se observa en el Cuadro 2.

Cuadro 2.

México. Número de empresas y personal ocupado

	2019		2014		2009	
	Empresas	Personal ocupado	Empresas	Personal ocupado	Empresas	Personal ocupado
Micro	4535210	10034398	3954892	8225452	3472155	8134476
Pequeña	188371	3912930	120318	2510768	125376	2533889
Mediana	39614	4216428	22838	2438003	22999	2371104
Grande	10800	8397701	7219	8402135	6529	7077365
Total	4773995	26561457	4105267	21576358	3627059	20116834

Fuente: elaboración propia con datos de los censos económicos 2009, 2014, 2019.

La composición empresarial en el país muestra una gran participación de microempresas en los censos económicos 2009, 2014 y 2019. Se observa que, en el censo más reciente, la microempresa constituye el 94.9 por ciento de participación en la estructura empresarial, la pequeña empresa muestra 3.9 por ciento, la mediana con .08 por ciento y la grande con .02 por ciento. No obstante, en términos de empleo, el comportamiento es diferente. Las microempresas emplean al 37.7 por ciento de la población ocupada, mientras que la grande empresa concentra una tasa del 31.61 de empleo.

Los censos económicos de 2009 y 2014, muestran una tendencia muy similar en cuanto a la estructura empresarial y la participación de empleos en los diferentes tipos de empresa. Por mencionar, en 2009 se registraron datos recientes a la crisis global de 2008-2009, la microempresa constituyó un esfuerzo de 95.7 por ciento en la estructura, mientras que las grandes empresas representaban el mismo comportamiento de .02 por ciento de participación. En cuanto al censo de

2014 la microempresa participó con 96.3 por ciento, mientras que la gran empresa mantuvo la participación del .02 por ciento.

De acuerdo con la OECD (2019), en México, las PYME en la economía empresarial representan 11.1 millones de personas empleadas, que corresponde al 71 por ciento del total de personas empleadas. Sin embargo, contribuyen con solo el 37 por ciento del valor agregado. Particularmente, las microempresas dominan el empleo empresarial en México con más del 45 por ciento de los empleos, pero con un bajo valor agregado que corresponde al 12 por ciento, este grupo de empresas pesa sobre la productividad de toda la economía.

Como regla general, en México el empleo en las actividades de servicio tiene la mayor proporción de PYMES, con grandes empresas dominando en capital intensivo en actividades de manufactura. Más del 90 por ciento del empleo en comercio mayorista y minorista, alojamiento y comida, así como bienes raíces representan las actividades en las PYMES. En cambio, las actividades como la fabricación de computadoras, vehículos automotores y electricidad, y suministro de vapor de gas y aires acondicionado son dominadas por las grandes empresas, mismas que representan más del noventa por ciento del empleo en el sector.

2.1 Caracterización de las microempresas en México

La realidad del país, en materia de estructura empresarial, está asociada al surgimiento de numerosas microempresas de subsistencia o de base social que influyen en la dinámica social y económica actuando como mecanismo de estímulo al empleo de combate a la pobreza (Taxis et al., 2016). A partir de las tendencias del cierre y mortandad de los micronegocios, se analizan indicadores estratégicos que dan a luz la gran envergadura que representan para la informalidad. De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (INEGI, 2019):

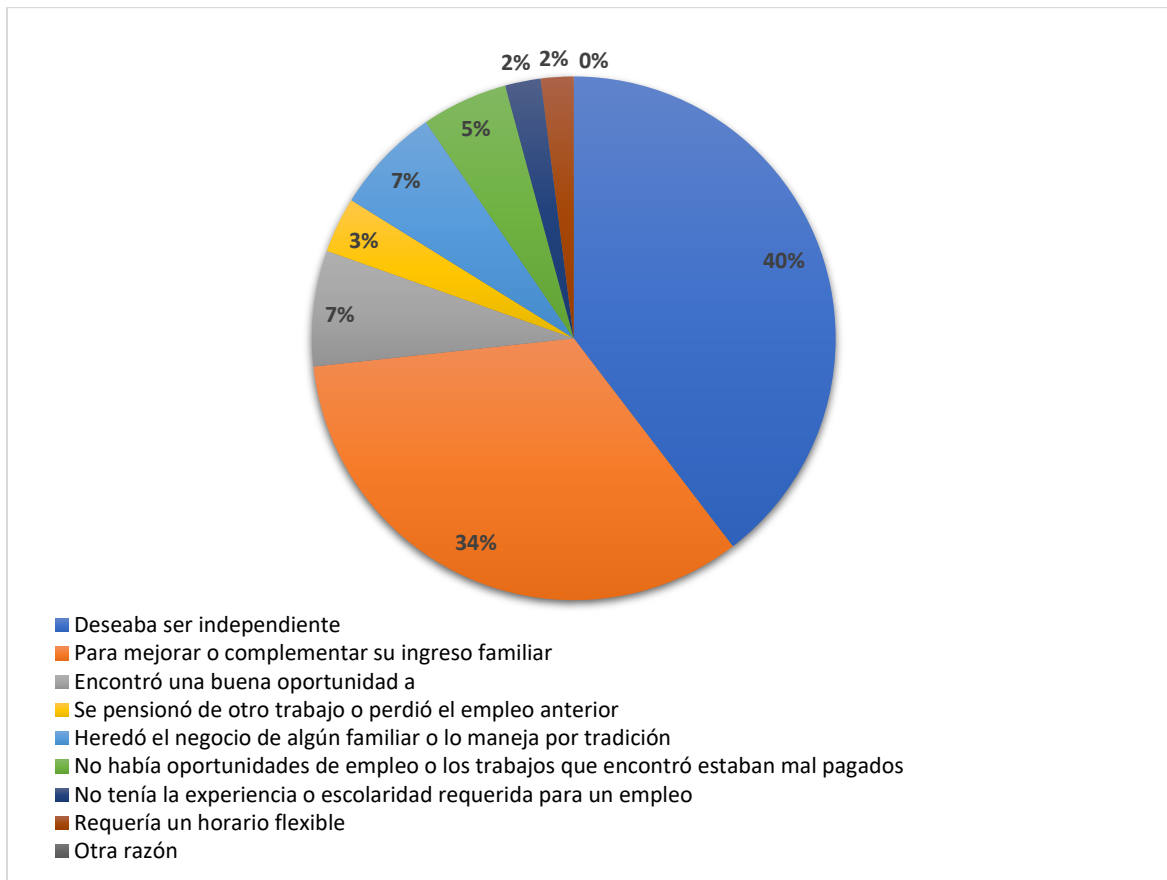
En primer lugar, es importante señalar que la encuesta fue realizada a 4 millones 058 mil microempresas, de las cuáles se puede observar que la proporción del origen del capital provino con un 93.81 por recursos propios, familiares o amigos, mientras que solo el 5.17 por ciento fue origen del sistema bancario, y con 1.02 proveniente de otras fuentes. Con esta descripción inicial se dimensiona la desbancarización de los emprendedores para iniciar su negocio.

En el Gráfico 5 se han encontrado ocho razones por las cuales los emprendedores decidieron iniciar un negocio. La razón con mayor mención, con un 40 por ciento deseaba ser independiente, mientras que el 34 por ciento de los emprendedores tomaron la decisión para mejorar o complementar su ingreso. En el mismo sentido se ha identificado que el siete por ciento encontró una buena oportunidad y la misma proporción heredó el negocio de algún familiar o lo maneja por tradición, el cinco por ciento señaló que no había oportunidades de empleo o los trabajos que encontró estaban mal pagados. En menor proporción se encontraron razones como el hecho de haberse pensionado de otro trabajo o haber perdido el empleo anterior, no tenía la experiencia o escolaridad requerida para un empleo y, por último, requerían de un horario flexible, entre otras.

Así mismo, los sectores de actividad económica con más representación corresponden al sector comercio y servicios, con una participación del 40.67 y 33.89 por ciento, respectivamente, en mediana proporción se encuentra el sector manufacturero con 15.69 por ciento y, en menor representación de mercado, los sectores construcción y transportes.

Gráfico 5.

Motivo principal para iniciar la actividad o negocio.



Fuente: elaboración propia con datos ENAPROCE (2018)

En cuanto al nivel de estudios que tuvo el personal que trabajó en las microempresas, se encuentra que el 50 por ciento solo tiene educación básica que comprende desde preescolar hasta secundaria, inclusive se considera la formación para el trabajo; también se ha encontrado que 30 por ciento del personal cuenta con educación media superior que comprende el bachillerato en general y profesional técnico; es imperante señalar que existe una proporción de microempresarios con educación profesional que se entiende desde la licenciatura, especialidades y posgrado; en la misma dinámica es necesario agregar que existe una pequeña proporción del 3 por ciento que hay personal que no registra ningún nivel educativo.

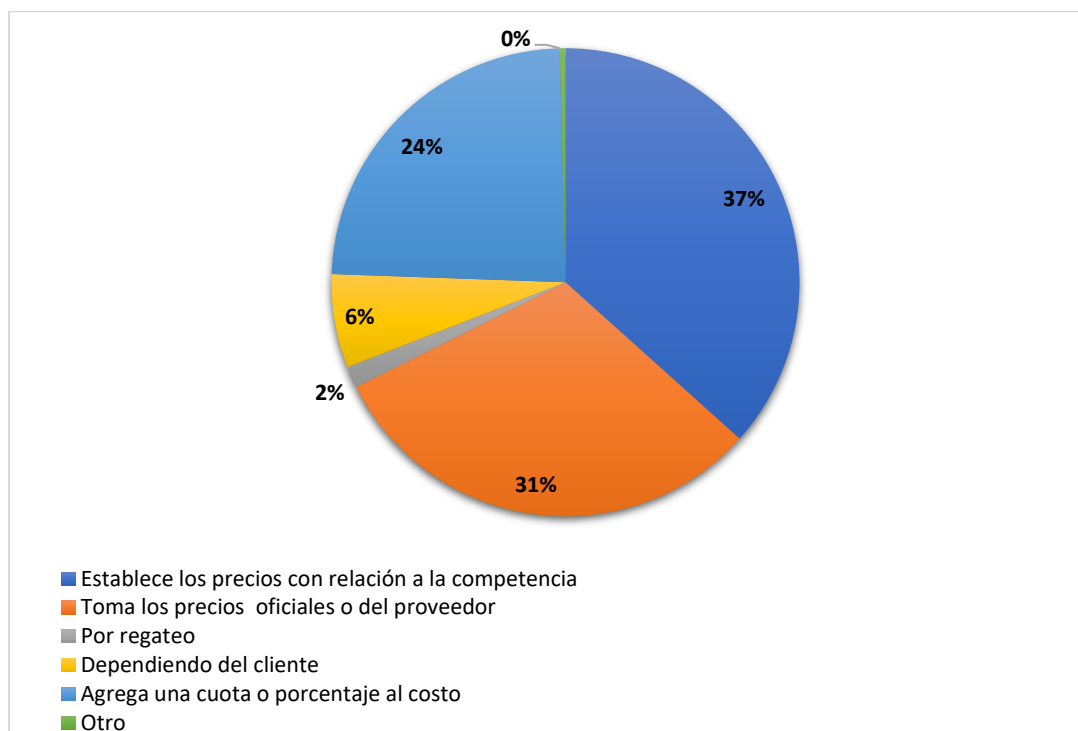
La capacitación es uno de los elementos preponderantes para considerar en este documento y es por ello que se describe el número de microempresas que impartieron capacitación al personal, para 2016 se capacitaron a más 574 mil personas, mientras que en 2017 se mantuvo muy similar, capacitando a 578 mil. Ahora bien, es importante indagar cuáles fueron las principales causas por las que la mayoría de las microempresas en el mismo periodo no recibieron capacitación. Entre estas causas se encuentra la interrupción de la producción, mayores exigencias salariales del personal, no se encontró capacitador conforme a las necesidades; representan un costo elevado; consideran que el personal ya cuenta con los conocimientos y habilidades técnicas adecuadas; justifican no capacitar al personal porque renuncian por mejor oferta salarial en otro negocio; en años previos se impartió la capacitación necesaria; se solicitó capacitación a instituciones públicas, pero no se otorgó; no hay beneficios palpables como resultado de la capacitación; y, por último, se utiliza gente externa que ya viene capacitada. Como se puede observar en estas líneas el tema de la capacitación es complejo en el sector microempresarial, en donde se encuentran diferentes diagnósticos para no capacitar al personal, derivándose de ello problemáticas en términos de competitividad.

En términos de fijación de precios, las microempresas determinan el precio de diferentes maneras. Como se plasma en el Gráfico 6, de la muestra de 4 millones 057 mil, el 37 por ciento establece los precios con relación a la competencia; el 31 por ciento toma los precios oficiales o los que sugiere el proveedor; en un 24 por ciento, sin hacer un estudio sobre precios, el microempresario define el precio de sus productos o servicios agregando una cuota o porcentaje al costo; el seis por ciento de los negocios determina el precio dependiendo del cliente; el dos por ciento de los microempresarios ofrecen sus productos y servicios regateando el precio; y en menor parte se toman otros elementos para determinarlo.

Las acciones de marketing que han utilizado los microempresarios en relación con el desarrollo de sus negocios, entre las menciones más recurrentes se encuentran: a) preguntó a sus clientes si existen otros productos que les gustaría que su negocio produjera o vendiera; b) intentaron negociar con un proveedor un precio más bajo de materia prima y otros insumos; c) atraieron clientes con alguna oferta especial; d) hicieron algún tipo de publicidad; entre otras estrategias.

Gráfico 6.

Determinación de los precios



Fuente: elaboración propia con datos ENAPROCE (2018)

Dentro de la encuesta, el apartado de apoyos gubernamentales y fuentes de financiamiento son imperantes para continuar con la descripción e inferir cómo ciertos elementos permiten que la informalidad permee entre el tejido microempresarial. Del total de los microempresarios, de los

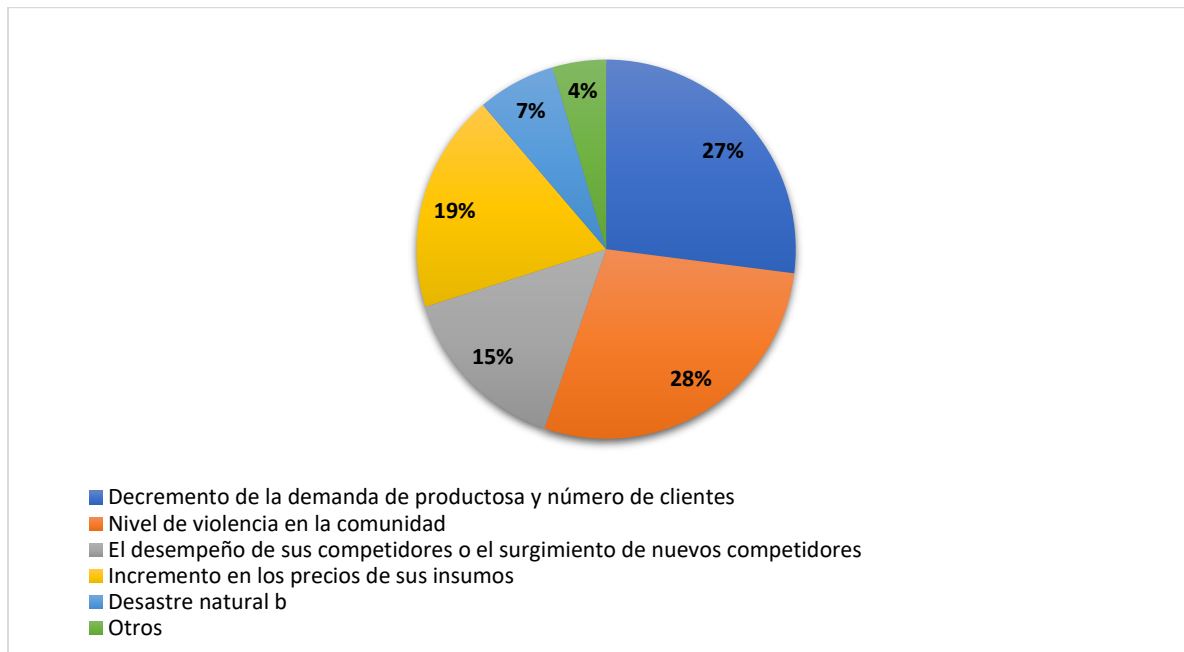
más de 4 millones encuestados, solo una pequeña participación, particularmente 606 mil, conoce de programas de apoyo, el 38 por ciento conoce la Red de Apoyo al Emprendedor; el 32 por ciento, Programas de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM); el 28 por ciento tenían conocimiento Crezcamos Juntos; y de otros programas, solo el dos por ciento tenía conocimiento.

Se encontraron diferentes motivos por los cuales las microempresas no solicitaron algún apoyo gubernamental; el principal de ellos es que no se han enterado de los apoyos de programas federales; otra de las respuesta fue el hecho de que no necesitaban ningún apoyo, o no lo consideraban necesario; otra respuesta que han dado los microempresarios es la incredulidad que se crea en este ambiente de informalidad, pues una proporción de 16 por ciento de encuestados consideró que no creen que se lo otorguen.

En el aspecto del desempeño de los negocios, se observa en el Gráfico 7, que los microempresarios enfrentan diversas preocupaciones en el futuro que pudieran afectar sus ingresos; con un gran número de señalamientos, precisamente 28 por ciento, el temor más grande de los negociantes es el nivel de violencia que impera en la comunidad donde desarrollan sus actividades; seguido, el decremento de la demanda de productos y número de clientes; posteriormente, el incremento en los precios de los insumos representa el 19 por ciento. Se han mencionado otros motivos como los desastres naturales, así como el desempeño de sus competidores o el surgimiento de nuevos competidores.

Gráfico 7.

Preocupaciones por parte de los microempresarios



Fuente: elaboración propia con datos ENAPROCE (2018)

En la misma dinámica es pertinente señalar que la mayor parte de las actividades microempresariales se desenvuelven en lugares no fijos o bien sin un local, aquí los empresarios para realizar la actividad económica se desplazan al domicilio del cliente, la realizan en su domicilio o simplemente en otro lugar, mientras que una participación menor del 32.61 por ciento la realizan en un local establecido. En cuanto al tipo de local, las personas que poseen un local para trabajar el 54 por ciento es propio, 34 por ciento rentado y 11 por ciento prestado. Para los microempresarios que no cuentan un local consideran no tenerlo porque no pueden comprarlo o rentarlo, mientras que la gran mayoría con un 64 por ciento de representación señalan que no lo necesitan.

En la base de microempresarios se observa que el número de trabajadores por unidad económica en un porcentaje del 65 por ciento lo constituyen solo el dueño, mientras que en

segundo lugar con 22 por ciento lo gestionan el dueño y un trabajador, dato que confirma que gran parte de los microempresarios se concentran entre dos trabajadores.

Un aspecto fundamental para dimensionar la magnitud de la informalidad es el de las características de los registros contables y financiamiento. Del universo de microempresarios, una gran cantidad de ellos, representando el 64.62 por ciento no lleva una contabilidad en su negocio, elemento importante en el desarrollo empresarial, pues les permite conocer con certeza el funcionamiento en cuanto activos y pasivos del negocio, aspectos que coadyuvan al estado contable y financiero. Solo el 14.70 por ciento de ellos acceden a una contabilidad formal.

De los microempresarios que empezaron la actividad económica, el 80 por ciento no solicitó financiamiento posteriormente al de establecerse por argumentos tales como no necesitar, no saber cómo pedirlo, porque pensaron que no lo conseguirían, el monto y los plazos no les convenían, los intereses y comisiones son muy altas, y por el exceso de trámites, mientras que el otro 20 por ciento sí solicitó préstamos. Los que si obtuvieron los créditos lo destinaron mayormente a adquirir o comprar mercancía, así como comprar maquinaria, equipo o herramientas.

Las principales problemáticas que presentan los micronegocios generalmente fueron en el volumen de las ventas y la competencia excesiva, no obstante, coexisten factores como la falta de crédito o financiamiento, el aumento de los precios en los insumos, el negocio es menos rentable y por problemas con clientes. El acceso a servicio médico es fundamental para cualquier trabajador y/o empresario, debido a que es un determinante para permanecer o irse, la encuesta señala que el 48.86 por ciento tienen acceso a seguro médico del sector público, el 1.84 al sector privado, y preocupantemente el 49.30 por ciento no tiene servicio médico.

A partir de este análisis se puede comprender el tamaño de la informalidad en la que se circunscriben los emprendedores en el país. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (2014) cerca del 60 por ciento de los trabajadores en México se desempeñan en empleos informales. La OIT (2014) señala que la ocupación de puestos informales es, para una proporción significativa de quienes pierden su empleo, y es la principal alternativa para generar ingresos.

2.2 Estructura empresarial de Baja California

Para describir la estructura empresarial del estado de Baja California es acertado puntualizar que esta entidad representa una experiencia en el diseño de políticas públicas en apoyo al sector microempresarial. Bajo un panorama de recuperación económica propiciado por la crisis financiera de 2008, la UABC y el Gobierno del Estado implementaron un programa integral de apoyo a las microempresas (Mungaray et al., 2015).

En el Programa de Formalización y Desarrollo de Microempresas se destinaron más de 58 millones de pesos, que permitieron la formalización de 8,288 microempresas; así, se protegieron y conservaron 12,715 empleos. Este dato es notable, pues a nivel nacional no existe una entidad federativa que haya aplicado estrategias orientadas a atender microempresas que operan en la informalidad, con rezagos fuertes en educación y prácticamente bajo esquemas de economías de subsistencia (Ramírez y Ramírez, 2012).

No obstante, el establecimiento de estas unidades ha configurado un sector que se distingue por enfrentar restricciones de diversa índole con la constante de bajos niveles de aportación al valor agregado, productividad e innovación y, por lo tanto, bajos niveles de bienestar para los emprendedores por la remuneración que reciben. Lo anterior se muestra en el aumento del riesgo de abandono de la actividad empresarial que refleja, por una parte, la débil estructura con

la que nacen las nuevas empresas y, por otra parte, el complejo ambiente que perciben los emprendedores en la etapa inicial del desarrollo (Taxis et al., 2016).

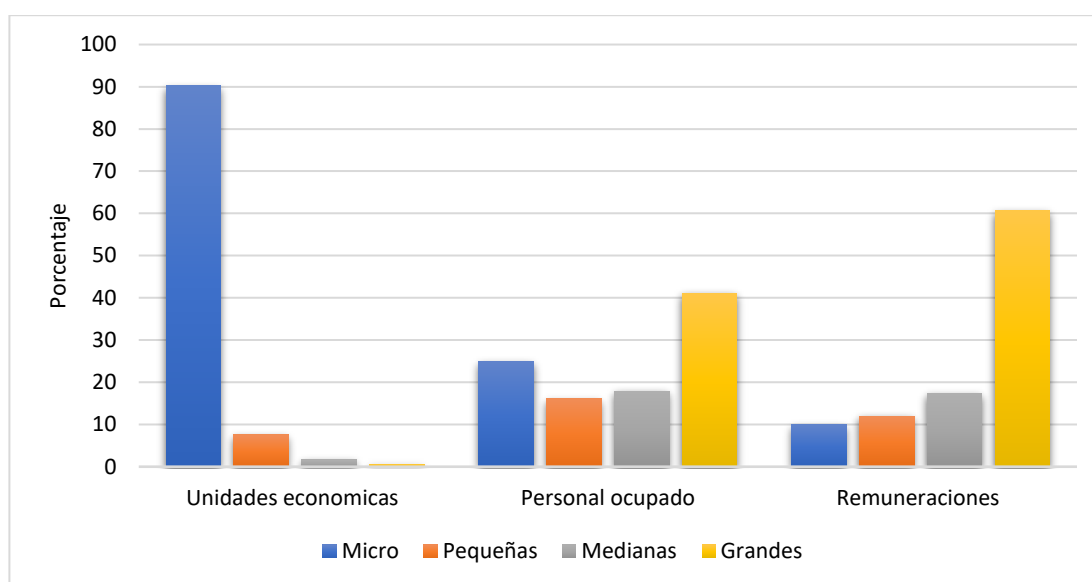
Para enmarcar la importancia de los microempresarios en Baja California resulta oportuno examinar las características e indicadores de las microempresas en la economía de la entidad, para ello se mencionarán los principales indicadores, como la participación de las unidades económicas, el número de empleos que estas generan, así como las características económicas con variables como el número de unidades económicas, personal ocupado y remuneraciones. En el mismo sentido es imperativo conocer la participación de las actividades económicas en Baja California e identificar la representatividad de ellas en la estructura económica de la entidad.

La competitividad de las empresas determina el dinamismo de una economía (Mungaray et al., 2019). En Baja California, en el censo económico 2014, la participación que obtuvieron los municipios en la actividad económica fue diferenciada. Tijuana ocupó el mayor dinamismo económico y el más grande en cuanto a monto poblacional. En este se generó 52 por ciento de la producción bruta total de la entidad y 53.9 por ciento del valor agregado (INEGI 2020).

Mexicali se posicionó en segundo lugar, generando 34.6 por ciento de la producción bruta total y 31.6 por ciento del valor agregado censal bruto. En este municipio se ubicó la tercera parte del personal ocupado de la entidad. Ensenada, Tecate y Playas de Rosarito, aportaron en conjunto 14.5 por ciento del valor agregado y 13.5 por ciento de la producción de la entidad, mientras que el 17.2 por ciento del personal ocupado se concentró en los tres municipios.

Gráfico 8.

Baja California. Indicadores estratégicos.



Fuente: elaboración propia con datos del censo económico de Baja California 2019.

Como se observa en el Gráfico 8, de acuerdo con el censo económico 2019, en Baja California se manifiesta una fuerte participación de 90 por ciento de las microempresas en el estado, consideradas estas las que se conforman de uno a diez empleados, de ahí que las pequeñas empresas compartan el 8 por ciento de la participación empresarial en la entidad, las medianas y grandes empresas son las que menor número de unidades económicas tienen en la entidad.

En cuanto al personal ocupado, se observa una dinámica contraria, puesto que la grande empresa aporta un gran porcentaje de empleos en Baja California con empleados a 41 por ciento de la población activa. La microempresa de la misma manera juega un gran papel en el estado debido a que aporta el 25 por ciento del empleo.

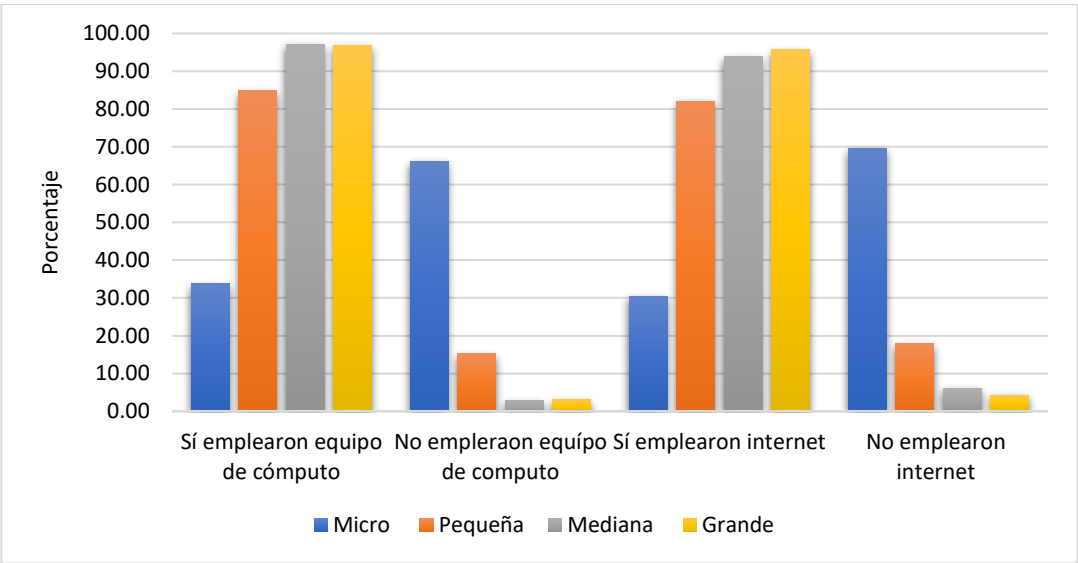
En cuanto al aspecto tecnológico, en el Gráfico 9 se distingue el uso de equipos de computo y el uso de internet en las empresas de el estado. De acuerdo a los resultados del censo 2019, el contar con equipo de cómputo y acceso a internet son factores que están relacionados con el

tamaños de la unidad de la unidad económica: entre más grande sea la unidad, mayor será el porcentaje que disponga de ellos.

Es así que las unidades micro fueron las que en menor porcentaje contaron con equipo de computo (33.7 por ciento) y con una participación en el servicio de internet de 30.5 por ciento en este tipo de unidades, muy por debajo de las unidades de tamaño pequeño y mediano que superaron el uso de internet en 82.1 y 93.9 por ciento, respectivamente. Los establecimientos grandes registraron el mayor porcentaje de uso de equipo de cómputo y de acceso a servicio de internet con 96.8 y 95.6 por ciento, correspondientemente.

Gráfico 9.

Baja California. Uso de equipo de cómputo e internet



Fuente: elaboración propia con datos del censo económico de Baja California 2019.

2.3 Estructura empresarial de Sonora

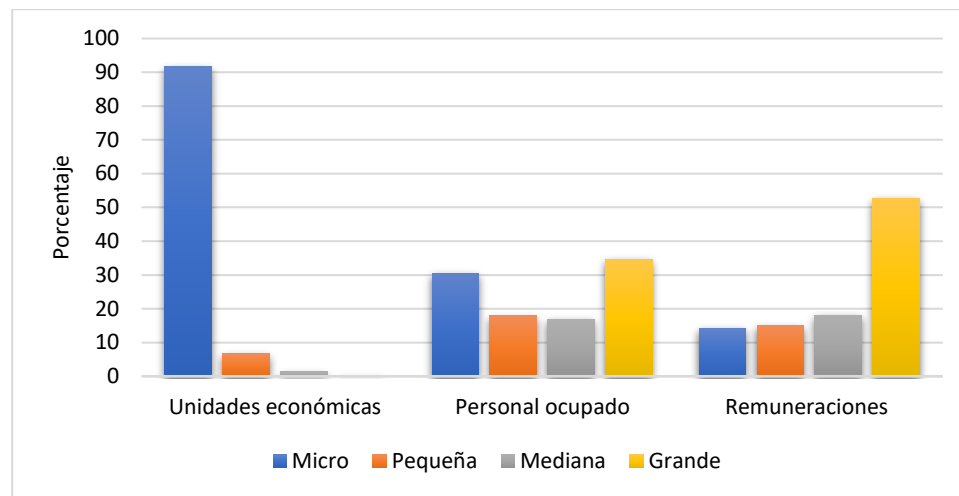
De acuerdo con el censo económico 2014 de Sonora, este estado concentró el 3.1 por ciento de la producción bruta total nacional, ocupando así el lugar once entre las entidades con mayor aportación respecto a este indicador. Del total de la producción bruta generada por la entidad, el sector Manufacturas es el sector que presentó la mayor participación, con 63.2 por ciento. Le siguen en importancia Comercio y Minería con 11.5 y 11.3 por ciento respectivamente, que en conjunto concentraron 22.8 por ciento de la producción bruta total sonorense. Los sectores con menores aportaciones fueron Servicios financieros y de seguros; electricidad, agua, gas, pesca y acuicultura.

En cuestión de municipios, es posible identificar una concentración de la producción bruta total en diez municipios, ya que 93.8 por ciento de esta corresponde a esos municipios; es particularmente mayor la de Hermosillo, cuya aportación a la producción fue de 235 896 millones de pesos, lo que representa 53.6 por ciento del total estatal. Por su parte, los municipios de Nacozari de García y Cajeme se ubicaron en la segunda y tercera posición, respectivamente, al participar con una quinta parte de la producción bruta total de Sonora, 10.6 y 9.4 por ciento, respectivamente.

En Sonora, destaca que la mayoría de las unidades económicas está representada por microempresas, como se visualiza en el Gráfico 10, con una participación del 91.6 por ciento de estas en el total de unidades económicas. Respecto al personal ocupado, casi una tercera parte (30.5 por ciento) se empleó en este tipo de unidad económica. Por otra parte, las grandes contaron con mayores aportaciones en remuneraciones, al contribuir, al contribuir con más del 50 por ciento del total estatal.

Gráfico 10.

Sonora. Indicadores estratégicos

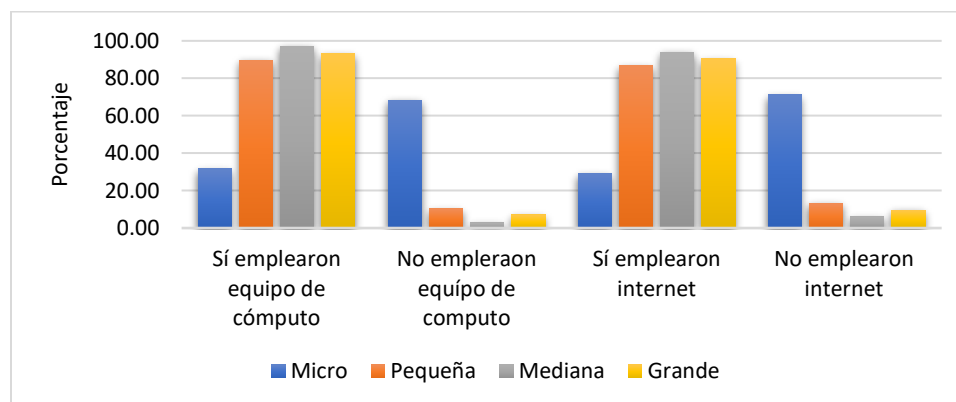


Fuente: elaboración propia con datos del censo económico de Baja California 2019.

Es necesario hacer notar la marcada brecha digital que impera en el sector empresarial de Sonora. En el Gráfico 11, se observa que, tres de cada diez unidades de tipo micro contó con un equipo de cómputo y 28.9 por ciento dispuso del servicio de internet. En cambio, el uso de las TIC en las empresas grandes fue significativamente mayor, ya que el 93 y 90.3 por ciento de ellas contaron con servicio de internet, respectivamente.

Gráfico 11.

Sonora. Uso de equipo de cómputo e internet



Fuente: elaboración propia con datos del censo económico de Baja California 2019.

CAPÍTULO III.

ASISTENCIA EMPRESARIAL: IMPORTANCIA Y EXPERIENCIAS

3.1 Importancia de la asistencia empresarial

La asistencia empresarial ha sido una práctica necesaria para el desarrollo empresarial; comprende varios elementos para llevarla a cabo. De acuerdo con Chrisman et al., (2005), el proceso empresarial depende del conocimiento acumulativo y su trayectoria. Sin embargo, las nuevas empresas carecen de historia y las capacidades que poseen residen en el emprendedor o en el equipo emprendedor. Es así como Chrisman y McMullan (2000) señalan que el conocimiento que posee un emprendedor y el conocimiento adquirido durante los preparativos preventivos influirán en el potencial de una empresa para sobrevivir y crecer.

Drucker (1985) enfatiza la importancia de la adquisición de conocimiento para los empresarios, argumentado que la razón más probable de las altas tasas de fracaso de las empresas emergentes es que la mayoría de las personas no saben lo que están haciendo. Es por ello la necesidad de la asistencia empresarial.

En la suposición de que los empresarios enfrentan una brecha en su conocimiento sobre los requisitos para el éxito de una nueva empresa, la teoría de la preparación guiada se basa en la idea de la combinación de conocimiento tácito y explícito resultante de un proceso de aprendizaje contextual. Guiado, este proceso, por un experto asesor externo, puede proporcionar la base para que los emprendedores obtengan una ventaja competitiva sostenible para los emprendedores (Kogut y Zander, 1992). El conocimiento se ha citado con frecuencia en la literatura como una fuente principal de ventaja competitiva.

Una nueva empresa difiere de una organización establecida porque gran parte del conocimiento explícito y tácito requerido para su creación y operación aún no ha sido obtenido por el empresario. Las nuevas empresas carecen de procedimientos operativos y la estrategia aún no está definida. Además, las necesidades del mercado, como tratar con los proveedores y el concepto del producto o servicio a menudo no se comprenden bien. La tarea del emprendedor es reunir y utilizar el conocimiento existente, y otros recursos, y luego tomar decisiones y medidas que conduzcan a la creación de empresas, la supervivencia y el crecimiento (Chrisman y McMullan, 2004).

En el mismo sentido, y para fortalecer el significado del conocimiento para el emprendimiento, Chrisman (1999) y (2000), en su exposición de la teoría de la asistencia externa puede ser una fuente valiosa de conocimiento para los empresarios. No obstante, estos mismos autores dejan en claro que el valor de la asistencia externa no proviene simple o principalmente del conocimiento que un extraño imparte a un empresario. Más bien el valor de la asistencia externa proviene particularmente de la oportunidad de generación de conocimiento que brinda a un emprendedor en el contexto de una decisión de aventura específica.

La teoría de la asistencia externa como recurso de conocimiento sugiere que la asistencia externa puede conducir la creación de conocimiento que proporcione una base para una ventaja competitiva sostenible, lo que, a su vez, influirá en la supervivencia y el rendimiento de la empresa (Chrisman y McMullan, 2004).

Como parte de esta teoría mencionada, se supone que en gran número de casos existe una brecha entre el conocimiento que poseen los empresarios y el conocimiento requerido para una aventura exitosa (Drucker, 1985).

El uso de fondos públicos para mejorar la cantidad o la calidad de la empresa en una economía normalmente implica la presencia de fallas de mercado. Esto puede darse de dos formas: la primera es la presencia de externalidades positivas y, la segunda, es la presencia de imperfecciones de la información. Los beneficios indirectos podrían ocurrir si el uso de fondos públicos condujera a más o mejor desempeño de las empresas. Lo señalado se debe a que no solo el propietario de la empresa se beneficia, sino que también lo hacen otros en la sociedad si se crean empleos adicionales y/o se pagan impuestos. Los beneficios se deben comparar con los costos de la política para así decidir si se proporcionan o no fondos públicos.

Como parte de la asistencia empresarial se deriva el tema del financiamiento. Por su parte (Butler et al., 2017), señalan que los programas de apoyo directo a las firmas pueden clasificarse en dos grandes grupos: los de apoyo financiero y los de no apoyo financiero. En el primer grupo se incluyen los programas de otorgamiento de crédito, de subsidio de tasas o de garantías. El segundo se trata, principalmente, de asistencia empresarial o técnica con distintos objetivos, como la asistencia técnica para promoción de exportaciones, innovación o mejora general en las técnicas empresariales y la productividad.

Referente a los programas de apoyo financiero, su justificación radica en las fallas de mercado que enfrentan las empresas para acceder al crédito bancario como resultado de asimetrías de información entre intermediarios financieros y potenciales inversionistas (Stiglitz y Weiss, 1981), en el mismo sentido Ramírez et al., (2009), agregan que uno de los obstáculos a los que se enfrentan los pequeños y nuevos empresarios es al de obtener financiamiento que provea capital inicial para el establecimiento de la empresa y realización de proyectos, lo que le imprima una dinámica de crecimiento posterior a la puesta en marcha.

Los programas de asistencia empresarial o técnica surgen ante las dificultades de las firmas para desarrollar plenamente las capacidades productivas, organizativas asociadas a niveles altos de productividad (Butler et al., 2017). En la misma dinámica, Bloom y Van Reenen (2010), enfatizan los aspectos organizacionales y a la gestión empresarial en el crecimiento, la rentabilidad, la supervivencia y la dinámica exportadora de las firmas; del mismo modo, consideran que la adopción de ciertas prácticas organizacionales puede variar por cuestiones estructurales.

Nelson (1991) sostiene que el desarrollo de las capacidades empresariales es el resultado de un proceso local y *path dependece* de aprendizaje acumulativo que involucra la integración de saberes tácitos y codificados, por lo que se provee un marco analítico apropiado a la hora de interpretar los motivos por los cuales las firmas difieren a la hora de seguir determinadas prácticas, y los problemas y dificultades que ello puede implicar.

La asistencia financiera es primordial para el desarrollo del sector empresarial; los gobiernos llevan a cabo programas para mejorar el acceso al crédito de las empresas de menor tamaño mediante líneas de financiamiento, garantías, programas de capital o servicios complementarios. Si bien la mayoría de los países posee una plataforma de apoyo completa, no en todos los casos existe suficiente coordinación entre las herramientas ofrecidas (Ferraro y Goldstein, 2011).

3.2 Experiencias de evaluaciones de programas de asistencia empresarial

Existe una extensa literatura sobre las experiencias de evaluación de los programas de asistencia empresarial en diferentes regiones del mundo. La importancia del asesoramiento a nuevos emprendedores ha sido evaluada desde varios enfoques, con diferentes cortes metodológicos, tanto cualitativos como cuantitativos. Como se representa en el Cuadro 3, lo

indicado se ha hecho con el objetivo de valorar las políticas públicas que algunos gobiernos han implementado en pro de la creación, formalización, sostenimiento y competitividad de las nuevas microempresas.

Cuadro 3.

Evidencia empírica y técnica metodológica

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
(Jaramillo et al., 2020)	El presente proyecto ha sido desarrollado en las cabeceras municipales de las provincias de Cundinamarca: Alto Magdalena y Tequendama. Busca fortalecer los conocimientos y habilidades de los microempresarios para que su unidad de negocio se mantenga en el tiempo, crezca en un mercado cada vez más competido y evite sanciones por el incumplimiento de la legislación vigente, todo ello, a través de la capacitación y acompañamiento	Se divide en tres fases: Formulación, capacitación y acompañamiento. Para el año 2019, se vincularon 221 microempresarios, 123 estudiantes y 12 graduados de los programas de ciencias empresariales de UNIMINUTO	Las principales dificultades identificadas para la formalización empresarial de los microempresarios obedecen a que no registran los hechos económicos, tienen mal manejo de sus inventarios y desconocen las consecuencias reales que implica una demanda laboral.

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
	profesional especializado en temáticas administrativas, contables, financieras, jurídicas y de seguridad y salud en el trabajo.		
(Schayek y Dvir, 2011)	El propósito del estudio es mejorar nuestra comprensión de las formas en las que los programas de asistencia pública afectan a las pequeñas empresas y mejoran sus resultados comerciales.	Modelo de mediación	Los resultados muestran que los programas de asistencia pública tienen un efecto positivo directo significativo en el desempeño de las pequeñas empresas. El efecto indirecto se debe principalmente a la orientación reforzada al mercado inducida por el programa de asistencia y, en menor medida, al resultado del nivel de espíritu empresarial demostrado por el empresario.

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
Yusuf (2010)	El estudio se propone examinar la efectividad de los programas de asistencia para la puesta en marcha de EE. UU. Para satisfacer las necesidades de apoyo de los empresarios nacientes. También tiene como objetivo abordar si la (in) efectividad influye en las percepciones de los empresarios sobre el valor del apoyo brindado por los programas de asistencia.	Utilizando datos del Estudio de panel de dinámica empresarial de los EE. UU. La investigación responde a tres preguntas: ¿Cuáles son las necesidades de apoyo de los emprendedores nacientes? ¿Qué asistencia reciben los empresarios de los programas de asistencia? ¿Cómo valoran los emprendedores la asistencia? Estos se utilizan para determinar: la efectividad de los programas de asistencia, definidos como la medida en que la asistencia brindada atiende las necesidades de apoyo de los empresarios y el impacto de la efectividad en el	Los programas de asistencia fueron efectivos para abordar las necesidades de apoyo del emprendedor el 26 por ciento del tiempo. Sin embargo, los empresarios continuaron percibiendo el apoyo como valioso, independientemente de la falta de efectividad. Una explicación probable es que existe un desajuste entre las necesidades latentes y expresadas de los empresarios.

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
		valor percibido de la asistencia	
Delanoe (2013)	El propósito de este documento es evaluar el efecto del apoyo de preparación profesional en la transformación de emprendimientos nacientes en nuevas empresas reales.	Se utiliza un enfoque basado en la intención. Los datos longitudinales sobre 228 emprendedores nacientes se analizan mediante regresión logística jerárquica binaria.	El efecto positivo del apoyo de preparación profesional en los resultados iniciales es evidente en los resultados. Sin embargo, los efectos de autoselección se detectan con respecto al uso del soporte de preparación individual. Los resultados se mantienen después de controlar estos efectos de selección, intención y otras influencias a nivel de proyecto e individual.
(Nahavandi y Chesteen, 1988)	El presente estudio se centra en el impacto de la consultoría en pequeñas empresas e identifica las razones por las cuales las pequeñas empresas no implementan algunas de las	Se realizó una encuesta por correo a 126 empresas que habían recibido asistencia de la SBDC de la Universidad de Utah durante 1985	El porcentaje más alto de empresas (30,2%) buscó ayuda para resolver problemas comerciales existentes. Sin embargo, un gran porcentaje (66%) de

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
	recomendaciones que reciben de los consultores.		las empresas de nuestra muestra tomó una postura proactiva y buscó asistencia no para los problemas existentes, sino para recibir asistencia en la planificación comercial general y la planificación de la expansión.
(Mole et al., 2009)	Proporcionaron un estudio econométrico robusto que evaluó los resultados difíciles y controló la selección; distinguen entre los tipos de asesoramiento en términos de intensivo versus no intensivo; y emplean una evaluación basada en la teoría. Este estudio se relaciona con la efectividad de la asistencia intensiva Business Link (BL) inmediatamente antes de la regionalización	El análisis se basa en una encuesta estructurada de empresas en Inglaterra asistidas por BL entre abril y octubre de 2003, y un grupo comparable de empresas no asistidas, por tamaño, sector amplio y región	Nuestra evidencia sugiere la segmentación del mercado en el programa. Las características de las empresas diferían significativamente entre aquellas empresas seleccionadas para recibir asistencia intensiva versus otra asistencia. BL tenía más probabilidades de proporcionar asistencia intensiva a las empresas más jóvenes y aquellas

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
	de la red BL. La atención se centra en la asistencia BL que se proporcionó entre abril y octubre de 2003 y su impacto en el crecimiento del negocio durante los siguientes dos años.		con un estado de responsabilidad limitada. Las empresas que comerciaban por menos de 5 años tenían el doble de probabilidades de recibir asistencia intensiva que las mayores de 20 años
(Lundström y Kremel, 2011)	El objetivo es ampliar la comprensión de la necesidad y el uso de los servicios de asesoramiento entre los empresarios nuevos y jóvenes. Finalmente, se observan las relaciones entre una serie de variables de la compañía y su relevancia para las demandas de asesoramiento y el nivel de servicios recibidos.	El estudio presentado se basa en 2.832 entrevistas telefónicas, donde 1.804 fueron entrevistas con empresas emergentes y 1.028 fueron entrevistas con empresas jóvenes. Las entrevistas se llevaron a cabo durante el período de octubre a mediados de diciembre de 2008. Una restricción que se aplicó fue que todas las empresas entrevistadas aún	La encuesta enumera 20 áreas diferentes de asesoramiento. El apoyo más solicitado fue el asesoramiento sobre impuestos, contabilidad y cómo obtener apoyo financiero o subvenciones. Otras áreas de relativa alta demanda de empresas nuevas y jóvenes fueron el asesoramiento de personas con experiencias comerciales similares o de empresarios de

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
		deberían estar activas cuando se realizaron las entrevistas. Los datos utilizados en este estudio fueron proporcionados por la estadística sueca. Para completar el número planeado de entrevistas, se tuvo que contactar a 5,853 personas.	alto nivel. Las áreas con menos demanda de asesoramiento fueron temas relacionados con la exportación, el desarrollo de patentes y productos, áreas que son de gran preocupación para el desarrollo y el crecimiento. Este resultado puede deberse al pequeño número de empresas que trabajan activamente en estas áreas en esta etapa. Por ejemplo, Reynolds (2007) muestra cifras bajas para las actividades de exportación de las empresas en las primeras etapas de su proceso de desarrollo.
(Wren y Storey, 2002)	Este documento evalúa el impacto del apoyo empresarial blando sobre el	La muestra se extrajo de uno de los contratistas regionales del	Se encuentra que la política no tiene impacto en la supervivencia de las

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
	desempeño de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Considera el asesoramiento subsidiado a las PYME para la comercialización, proporcionado por consultores del sector privado a través del esquema de Iniciativas de Consultoría de la Iniciativa Empresarial del Reino Unido. Examina el efecto directo de este apoyo en la rotación de ventas de las empresas y su impacto en otros dos indicadores del desempeño de las pequeñas empresas: el empleo, que es una preocupación importante de política, y la	Esquema para la Iniciativa de Marketing, que abarca las áreas geográficas de las Tierras del Oeste y Medio Este de Inglaterra, el Suroeste de Inglaterra y el Sur de Gales. La muestra incluye todas las firmas elegibles que cumplieron con la Revisión comercial, dando detalles de 4326 firmas durante la vida del esquema, pero para los años 1988-91 solo en el caso del Suroeste. De las empresas de nuestra muestra, 2840 (65.7 por ciento) presentaron un Informe Final a la Oficina local de DTI y recibieron asistencia, por lo que estas son las empresas de	PYME más pequeñas, y que es más efectiva en las PYME de rango medio, donde aumenta las tasas de supervivencia en aproximadamente un 4 por ciento a más largo plazo y las tasas de crecimiento en las empresas sobrevivientes en hasta al 10 por ciento anual. En general, el esquema tiene un impacto sustancial, pero el documento llama la atención sobre los posibles efectos de desplazamiento.

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
	supervivencia, que es quizás el problema crítico en la política de la pequeña empresa.	tratamiento. De las 1486 empresas que no reciben tratamiento, 944 no acordaron los Términos de Referencia con el Consultor y las 542 empresas restantes acordaron los Términos de Referencia pero no presentaron un informe final	
(Henry et al., 2004)	El objetivo principal de los autores fue diseñar un estudio para investigar, de la manera más rigurosa posible, la efectividad de la capacitación para la creación de nuevos negocios mediante, entre otras cosas, la evaluación de los resultados cuantitativos y cualitativos de dichos programas de capacitación.	El estudio longitudinal se realizó durante un período de más de tres años e incluyó la recopilación de una variedad de información de los miembros del grupo de tratamiento. Una serie de cuestionarios autocompletados diseñados por los investigadores se administraron a este	Este estudio exploratorio presenta cierta evidencia de que una variedad de resultados cualitativos y cuantitativos pueden emanar de los programas de capacitación dirigidos a los aspirantes a nuevos propietarios de negocios, que son dignos de una mayor investigación. Por ejemplo, dichos

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
		grupo en las siguientes etapas:	programas pueden brindar apoyo y ayudar a desarrollar
		Etapa 1: Preprograma	el conocimiento y las
		Etapa 2: A mitad del programa de	habilidades de los participantes.
		capacitación formal	Además de darles
		Etapa 3: Al finalizar todo el programa	acceso a una red que incluye a otros
		Etapa 4: Un año	propietarios de
		después de la	negocios, formadores
		finalización del	y consultores
		programa	establecidos y
		Etapa 5: Dos años	aspirantes, los
		después de la	participantes tienen la
		finalización del	oportunidad de
		programa (es decir,	probar la viabilidad
		alrededor de tres años	de sus ideas de
		después	negocios y, en
		unirse al programa)	algunos casos, hacer
			un progreso
			significativo en su
			desarrollo. También
			tuvieron la
			oportunidad de
			adquirir
			conocimientos y
			habilidades
			relevantes para
			establecer y

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
			administrar un negocio. A nivel cualitativo, todo esto parece tener un impacto en la confianza de las personas en su capacidad empresarial. A un nivel cuantitativo, y en el contexto del desarrollo económico y regional, donde se incrementan los niveles de confianza, esto puede aumentar la propensión a establecer un negocio para algunos participantes y la empleabilidad de otros.
(Deakins et al., 1998)	Este artículo trata sobre los hallazgos iniciales de una muestra de nuevos emprendedores involucrados en un programa LEC de empresas de nueva	Una base de datos suministrada por LEC, que se utilizó como marco de muestreo para la selección de la muestra. Después se envió una invitación	Este artículo ha revisado la literatura sobre la provisión de apoyo empresarial y señaló que al proporcionar tal apoyo va en contra del gran tenor

Autor	Objetivo	Metodología	Resultados
	creación en el oeste de Escocia.	a participar en la investigación. Setenta clientes hubo en una respuesta inicial, los cuales fueron contactados y entrevistados a finales de 1996 y principios de 1997.	predominante de la literatura que sugiere que es casi una locura, para las agencias del sector público, para proporcionar apoyo inicial. En Inglaterra y Gales, excepto por ejemplos aislados, ha habido una retirada casi incondicional de esa provisión del sector público. Business Link se creó no solo para coordinar la provisión, sino también para brindar apoyo a las empresas establecidas.

Fuente: elaboración propia.

La evidencia empírica presentada muestra el interés que prevalece en el mundo de la academia, así como de los gobiernos para conocer el comportamiento y la evolución de la microempresa. Los estudios han demostrado la iniciativa de conocer los problemas de formalización de las microempresas, además de identificar los manejos de los pequeños negocios que han incidido en el fracaso de su gestión.

Los autores también se han interesado en conocer cómo los programas de asistencia benefician o afectan los resultados comerciales de las pequeñas empresas. También la evidencia empírica ha mostrado la intención de verificar las necesidades de los pequeños empresarios y, además, de conocer la percepción que guardan los programas de asistencia empresarial.

En ese sentido, estas investigaciones buscan conocer el impacto de la consultoría en las pequeñas empresas y, por supuesto, esclarecer la efectividad de los programas de asistencia. Algunos de los estudios utilizan metodologías con altos volúmenes de información y procesados con métodos estadísticos.

3.3 Asistencia empresarial en Baja California

3.3.1 El programa de Asistencia Microempresarial UABC-Gobierno del Estado

La Universidad Autónoma de Baja California y el Gobierno del Estado de Baja California, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, implementan un programa integral de asistencia microempresarial que se fundamenta en el PIADMYPE. El PIADMYPE fue creado como un programa de Servicio Social en 1999, diseñado para aprovechar el capital humano y físico, en posesión del Sistema de Universidades Públicas. Así, recursos como docentes, estudiantes, redes de trabajo, instalaciones, equipos y otros activos, son más rentables socialmente al ser utilizadas de manera óptima en favor de la sociedad. Al mismo tiempo, las funciones, constitucionalmente otorgadas a las universidades, son plenamente cumplidas, con la creación de capital humano vinculado a las necesidades del país, la difusión de la ciencia y el progreso tecnológico entre la sociedad y la organización del Servicio Social, entre otros mecanismos universitarios de vinculación, para beneficiar a los actores empresariales menos favorecidos.

Debido a la crisis económica que se vivió en 2008, y ante un contexto de alta mortandad de empresas, en donde Estados Unidos, la economía más grande del mundo, además de vecino y

principal socio comercial de México, cae en una crisis hipotecaria, impactando directamente a los estados fronterizos del norte de México al igual que en los demás estados de la república en altas tasas de desempleo.

En los últimos años, el empleo se ha convertido en la preocupación central de los gobiernos y hacedores de política pública, pues si bien la crisis económica iniciada en 2008 ha tenido repercusiones en la producción, los efectos en el empleo han sido mayores, lo cual ha generado que en economías acostumbradas a tasas de desempleo natural, estas se hayan incrementado significativamente, ocasionando importantes efectos sociales en la población (Mungaray et al., 2014).

Uno de los mecanismos para contrarrestar la crisis económica en nuestro estado fue que el gobierno del estado a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y la Universidad Autónoma De Baja California unen esfuerzos para implementar un programa integral de asistencia microempresarial.

Con el antecedente de que cuando surge una crisis esto impacta directamente en el desempleo, la promoción de las microempresas ha sido un tema relevante en los informes de desarrollo y los programas de los organismos internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de desarrollo, la comisión economía para América Latina y el Caribe y la comisión europea. Estos organismos consideran el apoyo a estas empresas como una estrategia para el alivio de la pobreza. Siendo así, en 2009 se implementa una Política para el desarrollo microempresarial en Baja California.

Se observa que entre las dificultades que enfrentan este tipo de negocios destacan la escasez de financiamiento y capacitación técnica producto de su bajo nivel de capital humano. Tal problemática se desprende de su reducida participación en los mercados, por lo que se puede inferir

que este tipo de negocios responde a prácticas de sobrevivencia (Mungaray, Ocegueda, Ledezma, Ramírez, Ramírez y Alcalá, 2007), que les permite suplir el empleo perdido o no ofertado, o bien, compensar el deterioro del salario real.

La política de atención a las micro y pequeñas empresas que implementó el gobierno del estado de Baja California en 2009 se concentra en tres programas:

- Formalización y desarrollo de microempresas
- Escuela para nuevos empresarios
- Apoyo a cadenas productivas

En el primer programa el gobierno buscaba brindar una asistencia integral para el sector desprotegido de la sociedad como son las microempresas, las cuales no contaban con un alto nivel de escolaridad, nulo acceso al crédito, no cuentan con una organización financiera y operan en condiciones de subsistencia.

Su problemática se atiende en dos sentidos: la primera, orientada a mejorar sus capacidades empresariales, mejorar su organización empresarial y transferir aprendizaje que se convierta en competencias y habilidades para desarrollar sus negocios. Ello se logra gracias a la colaboración entre el gobierno y la universidad, ya que, mediante una red de extensionistas universitario, se brinda asistencia técnica en materia de temas básicos, pero de gran relevancia en la actividad empresarial, como contabilidad, costos, finanzas, temas fiscales y mercadotecnia, bajo una metodología diseñada para ello y que se aplica mediante la asistencia in situ en el negocio (Osuna, y Mungaray, 2014).

Parte fundamental de dicho programa es que los microempresarios atendidos por el PIADMYPE eran registrados ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para formalizar sus

actividades y es así, que ellos podían ser acreedores a un apoyo económico a fondo perdido por un monto de 3,000 a 10,000 pesos otorgados por la Secretaría de Desarrollo Económico.

Este monto tenía que ser invertido en su respectiva microempresa para adquirir materias primas, pagar algún impuesto o infraestructura del negocio, posteriormente dicho apoyo se debía comprar a través de notas de venta o facturas que sumaran el total del monto en un plazo de un mes.

El segundo programa llamado Escuela para nuevos empresarios, buscó generar espacios para que los empresarios acudieran a escuelas donde adquirir y compartir conocimiento. El tercer programa Apoyo a cadenas productivas busca fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas a través de su vinculación con las medianas y grandes empresas que se han establecido en Baja California durante años, las cuales compiten internacionalmente y cumplen con todos los estándares de calidad (Osuna, y Mungaray, 2014).

Ilustración 1. Política de atención a las micros y pequeñas empresas



Fuente: elaboración propia con información de Mungaray et al., (2015).

Los principales objetivos del PIADMYPE son la prestación de asistencia técnica *in situ*, sin costo alguno para las empresas no privilegiadas, llevar a cabo investigaciones sobre el desarrollo microempresarial y crear un modelo de enseñanza-aprendizaje de los estudiantes en el campo de la economía, administración, negocios y otras disciplinas afines. A partir de la colaboración con gobierno del estado, el programa recibe un renovado impulso para constituirse en una política pública en apoyo al sector microempresarial. El programa estimula que los estudiantes adscritos a una diversidad de mecanismos curriculares sustentados en la experiencia del PIADMYPE, funjan como extensionistas universitarios en asistencia (EUA) y provean apoyo a microempresas de base social como parte de una política social, educativa y de fomento empresarial. La metodología del PIADMYPE, al ser vinculada al gobierno del estado, incorpora la normalización de la microempresa en el proceso de capacitación y el otorgamiento de un apoyo económico para fortalecer a la microempresa en su tránsito a la formalidad.

De acuerdo con el diagrama, el PIADMYPE vinculado con el gobierno del estado, se ejecuta en cinco etapas básicas que se describen a continuación:

- Reclutamiento de estudiantes y capacitación
- Selección de microempresas
- Asistencia y capacitación a microempresas de forma individual y grupal
- Análisis, evaluación, formalización y otorgamiento del apoyo económico
- Acompañamiento, apoyo en la gestión de financiamiento y seguimiento

3.3.1.1 Reclutamiento de estudiantes y capacitación

El modelo incorpora estudiantes de administración y contabilidad, economía, mercadotecnia, negocios internacionales y otras áreas afines y a quienes se hallen interesados en el estudio de

pequeñas empresas o haber tomado o estar matriculados en cursos sobre Pequeñas Empresas. En esta etapa del programa, los docentes participantes evalúan solicitudes para entrar al proyecto y realizan reuniones con los estudiantes interesados para familiarizarse y enlistar los principales componentes del programa. En sí, el PIADMYPE ofrece un programa de entrenamiento como extensionista a los estudiantes participantes.

3.3.1.2 Selección de microempresas

Teniendo en cuenta que los empresarios de los negocios desarrollan múltiples tareas como la gestión, la producción y las ventas, entre otros, dejar sus negocios produce un considerable costo de oportunidad. Para evitar esto, los propios estudiantes del PIADMYPE buscan las empresas de distintas formas, ya sea visitando barrios marginados, puerta por puerta, acudiendo a centros comunitarios, escuelas y otros espacios en las colonias. Las microempresas de base social producen, regularmente, dentro de sus propios domicilios lo que se conoce como talleres familiares, con anuncios modestos sobre la empresa o sin anuncios. Otras son más visibles pues cuentan con talleres independientes.

Las empresas elegibles para el programa son las que se consideran de supervivencia, subsistencia o de base social que operan en el sector informal, cuyo único propietario realiza muchas de las actividades pertinentes y que, en el negocio, emplean predominantemente miembros de la familia y no muestran una clara separación entre los recursos de la empresa y el hogar. Estas unidades pueden considerarse de autoempleo y responden a situaciones macroeconómicas de recesión y a la falta de alternativa de empleos. Para la selección de microempresas se toma en cuenta la categorización de estas en función del número de empleados. El criterio para la selección es que las empresas deben de carecer de apoyo oficial o institucional de otro programa, carecer de

registro ante la autoridad hacendaria, no poseer contabilidad o sistema administrativo formal y su propietario tener nivel de escolaridad primaria, secundaria, técnica o preparatoria como máximo.

3.3.1.3 Asistencia y capacitación a microempresas de forma individual y grupal

La asistencia a una microempresa consiste en varias visitas y entrevistas con el microempresario, algunas de las cuales se llevan a cabo de manera grupal a partir de pláticas o talleres. Las empresas deben ser asistidas por un periodo de tres meses en la que los estudiantes interactúan con los empresarios. Los intercambios entre los empresarios y los estudiantes estimulan el aprendizaje en dos sentidos: el empresario a los estudiantes y viceversa. La asistencia proporciona educación económica, transmisión de conocimientos y técnicas a los empresarios, permitiéndoles adquirir algunos activos adicionales para mejorar sus niveles de vida a partir de la operación de la empresa.

La fase de asistencia requiere el uso de un conjunto de instrumentos y herramientas para formalizar la relación entre los empresarios y la universidad: caracterizar el perfil de la empresa, sistematizar la recopilación de datos y generación de informes, construir los indicadores para evaluar las unidades productivas; para recopilar la valiosa información del trabajo de campo que los estudiantes realizan. Estas herramientas son el convenio, el diagnóstico, los informes de campo, la bitácora de indicadores y el Sistema de Asistencia Empresarial.

3.3.1.4 Análisis, evaluación, formalización y otorgamiento del apoyo económico

El programa incluye un periodo de análisis y evaluación desde la perspectiva de las microempresas que comprende la construcción de estados económicos y financieros. Para la evaluación económica y financiera se analizan los datos que se recopilan durante el periodo de asistencia con el apoyo del Sistema de Asistencia Microempresarial (SAM). El sistema genera informes económicos y

financieros tales como análisis de costos, estados de resultados, los flujos netos de efectivo. Estados de resultados proforma, análisis de razones financieras y punto de equilibrio.

3.3.1.5 Acompañamiento, apoyo en gestión de financiamiento y seguimiento

Una vez que las empresas han asumido el reto de estar en contexto de formalidad y recibido el apoyo económico, entra la etapa de acompañamiento para mejorar su posición respecto a su nueva posición institucional y obligaciones.

3.4 Asistencia empresarial en Sonora

3.4.1 Centro de Asesoría Financiera y Emprendimiento Social de la Universidad de Sonora (CAFES)

El CAFES es una iniciativa de alumnos, personal académico y autoridades del Departamento de Economía de la Universidad de Sonora. El CAFES es creado gracias al interés conjunto de alumnos y académicos interesados en establecer vínculos con la comunidad sonoreNSE mediante la prestación de servicios de asesoría y acompañamiento en la administración del ingreso de las familias más necesitadas y de implementar estrategias de apoyo a las organizaciones de la sociedad civil de carácter no lucrativo que buscan incidir sobre el nivel de vida de la población más necesitada (Universidad de Sonora, 2013).

Los orígenes de las actividades de vinculación en el marco del extensionismo vía la prestación de servicios de asesoría en la Universidad de Sonora data de 1973, con el surgimiento del Bufete Jurídico en la Escuela de Derecho. En el transcurso de los años han surgido diversos programas o centros de prestación de servicio a la comunidad como son los casos del bufete de Ingeniería Civil, el bufete de Traducción de Lenguas, diversos laboratorios como el de Análisis Clínico, Laboratorio de Mecánica de Rocas, Laboratorio de Ingeniería (UNISON, 2013).

En el Departamento de Economía, el antecedente más cercano de servicio a la comunidad es el Centro de Información y Asesoría Económica, cuyo antecedente, el Taller de Coyuntura Económica, que se remonta a 1985 y antes de este al Centro de Economía Aplicada que se operó desde 1972. Sin embargo, el Centro de Información y Asesoría Económica se ha limitado más a un servicio interno de apoyo al personal académico y estudiantes en la disponibilidad y asesoría del procesamiento de información estadística que un servicio de asesoría a la comunidad académica o empresarial externa a la universidad.

El CAFES se convierte en el eje de Desarrollo del Departamento de Economía respecto a la vinculación de maestros y alumnos con la comunidad, con las organizaciones civiles, las familias, las personas que requieren de la orientación la cultura del manejo de los servicios financieros que se ofrecen por el sistema financiero mexicano.

La atención de la educación financiera se enfoca de dos maneras; por un lado a la prevención de las situaciones financieras catastróficas en las familias, esto se refiere a enfocar las actividades del CAFES a la difusión de las reglas para la administración eficiente de los ingresos familiares mediante la producción y distribución de folletos o asesoría financiera, la impartición de cursos a grupos de personas, familias, trabajadores de empresas, sindicatos, etc., con el objetivo de que adquieran cultura financiera en el manejo de los principales productos financieros disponibles en el mercado como son las tarjetas de crédito, hipotecas, créditos al consumo, créditos hipotecarios. Por otro lado, el CAFES se enfoca a dar asesoría a las familias o individuos ya en condiciones de quebranto o con problemas en el uso de productos financieros. Para este objetivo el CAFES establece los mecanismos y los pasos que deberán seguir los receptores de la asesoría para ser canalizados a las instancias, dependencias tomadoras de decisiones como por ejemplo a las responsables de cumplimiento de las leyes que rigen la prestación de servicios financieros por

parte de la banca, aseguradoras, afianzadoras y comercializadoras o bien otras instituciones como el buró de crédito.

3.4.2 Colaboración CAFES-Proyecto EnCausa

Para explicar la relevancia de los CAFES en esta evaluación, se toma el caso de colaboración que realiza con el municipio de Hermosillo bajo el formato proyecto EnCausa. El objetivo del Programa EnCausa está dirigido a familias de escasos recursos que habitan la periferia de Hermosillo y el poblado Miguel Alemán. El fin es mejorar sus condiciones sociales y materiales como espacios seguros y confiables a través de la participación social y la formación ciudadana orientada a la convivencia democrática, la participación responsable y el desarrollo de competencias encaminadas a generar los ingresos suficientes para cubrir las necesidades de alimentación, vestido, calzado, educación, salud, cultura, deporte y de esparcimiento, para elevar su nivel de vida (Jiménez et al., 2018).

El Programa EnCausa se fundamenta en las facultades que le confiere la Ley de Desarrollo Social del Estado de Sonora y, de acuerdo con la misma, se apoya en la Universidad de Sonora a través del CAFES, para evaluar el cumplimiento e impacto de las acciones. Las actividades para desarrollar y a evaluar en la tercera generación se vienen desarrollando a partir de la segunda quincena de octubre de 2017 y se extienden hasta el mes de febrero de 2018. Estas mismas actividades han sido apoyadas por el CAFES. La Universidad de Sonora a través del CAFES asume la responsabilidad de recursos humanos.

3.5 Experiencias de éxito de Asistencia Microempresarial UABC

Las historias de vida de los microempresarios es una estampa de lo fehaciente que el programa de asistencia empresarial que, desde 1999, UABC ha llevado en marcha, con los esfuerzos sumados de los profesores y alumnos de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la UABC.

Los casos de éxito del funcionamiento no son solamente el reflejo del esfuerzo de una política pública que va más allá de la asistencia empresarial, sino de un esfuerzo conjunto que atrapa elementos integrales como el conocimiento, el extensionismo, el apoyo financiero y empatía por el quehacer social de la Universidad; compromiso que todo estudiante, profesor y académico tienen para con la sociedad.

En las siguientes líneas se expone el esfuerzo metodológico de historias de vida de Ramírez et al., (2018) donde se aprecian casos de éxito de microempresarios que, ante diferentes situaciones, se vieron en la necesidad de emprender y que, gracias al apoyo del Centro, han logrado formalizarse y se han traducido en negocios productivos y rentables.

La primera historia que se encuentra es la de Laura Espinoza, propietaria de Quesos La Gritona. En el año 2008, el esposo de Laura quedó desempleado y vieron perjudicados sus ingresos, lo que les causó desesperación y necesidad de salir adelante. A partir de ese momento Laura y su esposo acuden con familiares, los cuales contaban con experiencia en la elaboración de quesos artesanales. En el año 2010, decidieron emprender el negocio de elaboración y venta de quesos, teniendo como única fuente de financiamiento el finiquito de su esposo. Los inicios del negocio no fueron en un local, sino en su propia casa. Para dar el nacimiento a la marca y crear un logo fue necesario la ayuda de un estudiante, quien creó una imagen muy afín a la cultura mexicana. La parte más interesante es cuando ya iniciado su negocio, un año después entra en el proceso de formalización de su micronegocio al obtener un financiamiento del programa apoyos de 4,400 pesos, capital financiero que fue utilizado para invertirlo en insumos. Se considera un caso de éxito debido que para 2018 ya llevaba ocho años ininterrumpidos, ofreciendo quesos de la más alta calidad, gracias a las certificaciones obtenidas derivado del proceso de formalización.

De la misma manera, dentro de las historias, se encuentra otro caso muy interesante, el de María Yudit Tejeda de la Torre y Germán Javier Gasga Cruz. Pareja de migrantes, que se instalaron en Tijuana en el año de 1986, provenientes de Jalisco y Oaxaca respectivamente. La primera actividad económica a la que se dedicó Germán fue al servicio de taxis, pero posteriormente la pareja se dedica a la venta de frutas y verduras en los sobre ruedas, actividad que iniciaron en 1998. Fue hasta 2010 cuando estos emprendedores forman parte del programa de apoyo a microempresarios. El apoyo fue de gran ayuda para el crecimiento de su negocio, adquirieron más mesas, burros de trabajo, básculas, entre otros activos, lo que se tradujo en un incremento en los inventarios y ventas, pasando de vender una caja de huevos a cincuenta cajas. Además, el apoyo ayudó a reducir los costos y, de esa manera, les fue posible comprar de mayoreo y con las ganancias de las ventas, reinvertir y continuar con esos precios.

Definitivamente, las mujeres juegan un papel central en el desarrollo microempresarial. Tal es el caso de Ana Verónica Ortega Vallejo, cuyo principal motivo para emprender fue la necesidad de generar ingresos para los gastos del hogar. Su primera experiencia como microempresaria fue la instalación de una mesa afuera de su casa con dulces y pocos productos de comida. En 2013, un año después de estar vendiendo de esa manera, decidió acondicionar un cuarto para poder abastecerlo de mercancías en un lugar más formal. No obstante, tratando de crecer más, busca apoyo económico para comprar el equipo y las mercancías necesarias. El programa de formalización y apoyos le otorgó la cantidad de 3,400 pesos, la cual destinó a adquirir lo mencionado. Hay que señalar que, en la entrevista, la Sra. Ana Verónica expresa el agradecimiento y que ve pertinente que instituciones educativas implementen estos programas de apoyo a los microempresarios de la ciudad.

Es claro, que los emprendedores conjuntan una gran fuerza de superación. En el caso de Ana Cristina, al llegar a Tijuana su primer trabajo fue en la industria maquiladora, donde permaneció varios años, tiempo en el que logró ahorrar para un pequeño negocio trabajando horas extras. Con la idea de iniciar su propia empresa, consiguió el equipo necesario y comenzó a preparar pan dulce para venderlo afuera de las escuelas primarias, con un mercado cautivo compuesto por los alumnos de la escuela. Esta misma actividad le permitió ahorrar para abrir una cafetería a la cual le puso el nombre de Café Natys. Poco tiempo después un conocido le comenta del programa de apoyo de microempresarios, al cual ella decide aplicar y obtener el apoyo de 3,000, los cuales utilizó para equipar su nuevo negocio; compró muebles e insumos. Para 2018, Ana Cristina ya administraba dos negocios, por un lado, la panadería y por el otro la cafetería.

Otro emprendedor que cuenta su historia de éxito es Salvador Frausto Medina, originario de Tijuana Baja California. En el año 2012 fue despedido de la empresa para la cual trabajaba, debido a recortes de personal. Esto provocó que durante dos meses se encontrara desempleado, lo cual le provocó un estado de ansiedad por la responsabilidad de ser el sustento familiar. Con su liquidación, decidió emprender la venta de tacos varios; abrió Tacos Varios Don Cone en abril de 2012. La liquidación la utilizó para la compra de una carreta para tacos y los artículos necesarios para operar el negocio. Un año después, su negocio había crecido y contaba con más demanda, por lo que decidió expandirse. Solicitó un financiamiento comercial y además participó en el programa de formalización y apoyos. Así fue como en junio de 2013 recibió un apoyo económico de \$3,000 por parte del programa, los cuales los invirtió en su totalidad en insumos y equipo para aumentar su capacidad de producción. Su éxito es tal, que en la actualidad cuenta con local propio, con empleados a su mando y diversificó su servicio al atender eventos sociales a domicilio.

En los casos de éxito se han visto elementos en común que la investigación ha arrojado, factores como la formalización, el seguimiento y el financiamiento de apoyo.

3.6 Historias de éxito de Asistencia Microempresarial en Sonora

Definitivamente, el apoyo del CAFES hacia la comunidad de Hermosillo, se ha dejado ver en la colaboración que ha realizado con el proyecto EnCausa. En los siguientes casos que se exponen, resalta la asesoría y el papel que juega el Centro de Asesoría del Departamento de Economía en la planeación de negocios y financiera de los siguientes negocios.

Se encuentra el caso de Jesús Javier Luzanía Sandoval, mismo que cuenta con un trabajo no estable, con estudios de nivel media superior, percibe un salario promedio de 1,500 pesos al mes y no cuenta con ingresos fijos. Con el apoyo de la asesoría de CAFES se ha logrado un establecimiento bien organizado, las herramientas y todo lo que conlleva para dar un buen servicio, con lo que cambió la calidad de vida de la familia. En el sentido financiero se ha logrado crear un programa de inversión y planeación financiera, así como el diseño adecuado de una estructura física y administrativa.

Para el micronegocio llamado Pan La Piedad, cuya propietaria es la señora María Guadalupe Moreno Vázquez. Antes de iniciar este negocio, la propietaria no tenía un ingreso fijo, hacía comidas en su casa para vender a clientes que le compran desde hace tiempo, pero el ingreso que adquiría no le era suficiente para sustentar a la familia, compuesta por dos hijos, donde uno de ellos está estudiando la carrera universitaria. Dentro de su objetivo como microempresaria, es sacar a sus hijos adelante, pero sobre todo se ha planteado una meta muy interesante para el beneficio de la comunidad, la cual consiste en dedicar tiempo y esfuerzo para atraer a su comunidad productos saludables que ayuden a resolver problemas de alimentación.

En el caso de la señora Carmen Liliana Seyn, propietaria del negocio Pastelería Lily's, se trata de una persona que se encontraba desempleada y carecía de una fuente de ingreso estable, sin embargo, contó con acceso a los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, tales como la materia prima requerida para la preparación del producto, la suficiente mano de obra dentro de la misma familia y servicios como construcción, electricidad y suministro de agua. Gracias a la asesoría de CAFES y formar parte del proyecto EnCausa, se construyó un plan financiero, con su respectivo seguimiento. En este proyecto se ha logrado dar empleo a miembros de la familia, así como proveer a la comunidad de alimentos saludables a un precio bajo y competitivo.

Para Alma Reyes Flores, como propietaria de Tamales Doña Isadora no contaba con un empleo estable, además de que los ingresos que obtenía en su hogar no eran suficientes para aumentar su calidad de vida en cuestión de salud y hogar. Entre sus metas se ha planteado conseguir una venta que cubra las necesidades del hogar. Con esta asesoría ha logrado cubrir todos los requisitos para lograr un negocio en orden, creando una red de ventas. Con el fortalecimiento de la asesoría en el apartado de comercialización, se ha logrado un estudio de precios en las diferentes zonas de la ciudad, además de haber establecido el esquema de comercialización para la entrega del producto.

Entre las historias de CAFES, se encuentra el negocio Tacos de Carne Asada Ángel, microempresario que no contaba con un ingreso fijo; mostraba un ingreso promedio mensual de 3,500 pesos. Al entrar al programa, el propietario busca salir adelante como familia, estar juntos en el negocio y seguir innovando. Con el apoyo de la asesoría se ha logrado identificar elementos sustantivos como la determinación del precio de venta y llevando un control en los costos, relacionándolo con los tacos que podrían salir de la primera inversión, seguido de una ganancia porcentual y que cubriría los gastos familiares, se tomó en cuenta el precio de la competencia.

CAPÍTULO IV.

METODOLOGÍA PARA EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE ASISTENCIA EMPRESARIAL CIADMYPE y CAFES

Para el desarrollo de la presente metodología de corte cuantitativo y transversal, se han seleccionado datos para microempresas de Baja California; se han obtenido de la Base del Sistema de Asistencia Microempresarial (SAM) del Centro de Investigación, Asistencia, Docencia de la Micro y Pequeña Empresas (CIADMYPE) de la Universidad Autónoma de Baja California. Para el grupo de microempresas de Sonora, la información se obtiene de las bases de datos del Centro de Asistencia Financiera de la Universidad de Sonora (CAFES).

Se recopiló información de 75 empresas en total, de las cuales 56 por ciento pertenece al sector comercio, 27 por ciento a servicios y 17 por ciento al manufacturero. Una limitación en los datos es que la muestra de microempresas se redujo en el caso de Baja California porque estas cumplieron con tres condicionantes, tener un instrumento de diagnóstico y, a su vez, obtuvieron las dos etapas de capacitación y seguimiento. En el caso de Sonora, fue una muestra menor, debido a que solo se tomó una generación de microempresario que fueron apoyados por el programa EnCausa. Por lo tanto, el 86.6 por ciento de la muestra se concentra en Baja California y el 13.4 por ciento en Sonora.

Se ha decidido tomar en cuenta las empresas en Sonora por el hecho de que son negocios que participaron en un proceso de capacitación con características similares al proceso de capacitación de Baja California; contaron con un proceso de enseñanza por parte del Centro de Asistencia Empresarial (CAFES), además, es sensato considerarlas en la evaluación porque sus actividades se desarrollan en regiones, culturas y creencias diferentes. La pertinencia y la justificación de analizar este grupo de empresas también radica en comparar los dos centros de

capacitación, nacidos en instituciones públicas de educación superior, pero sobre todo el común denominador que está presente: la asistencia técnica y el seguimiento.

Para precisar el análisis metodológico, las microempresas mencionadas, en el caso de Baja California, pasaron por dos etapas de asistencia. En primer lugar, recibieron apoyo económico y asistencial con el objetivo de formalizar sus actividades ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Específicamente, los integrantes de este grupo de empresas recibieron un apoyo económico que fue de los tres mil a los diez mil pesos no reembolsables, con el propósito de mejorar las funciones operativas de sus microempresas, el nombre de este programa se llamó Apoyo a la Formalización.

En la segunda etapa, el grupo de microempresas recibió capacitación y financiamiento del fondo Emprende Tradicional para equipamiento, infraestructura y capital de trabajo. El programa Emprende consiste en un crédito que va de 10 a 25 mil pesos a una tasa fija preferente de seis por ciento anual para pagar en 18 meses, con tres meses de gracia, más el apoyo asistencial asociado a la etapa de desarrollo. En la mayoría de los casos, las empresas que recibieron este financiamiento escalaron de la etapa anterior –apoyo a la formalización–, pero en todo caso, la antigüedad mínima de operación formal para optar por el apoyo.

En el caso de la evaluación de CAFES, se toman los datos de familias que fueron apoyadas a través del proyecto EnCausa, se consideran diez empresas que han sido asesoradas con el apoyo de estudiantes prestadores de Servicio Social del Departamento de Economía de la UNISON. Fueron actividades que se desarrollaron en la tercera generación de apoyos que comprende de la segunda quincena de octubre de 2017 y se extienden hacia el mes de febrero de 2018 (Jiménez et al., 2018).

Es conveniente señalar que la selección de CAFES como objeto de estudio para esta investigación radica en su naturaleza como institución de apoyo asistencial, considerando que la iniciativa parte del proyecto de desarrollo social del municipio de Hermosillo, el centro de capacitación de la UNISON funge como soporte de apoyo técnico. Es necesario aclarar que la selección de la muestra de Sonora estuvo limitada solo a diez empresas debido a que la contrucción de la base de datos se obtuvo de los planes de negocios que se diseñaron en el transcurso del asesoramiento y capacitación de los microempresarios. Estas empresas tuvieron un beneficio mucho más amplio por parte de la capacitación debido a una planeación más definida, considerando todos los elementos que contiene un plan de negocios.

La evaluación de la asistencia empresarial del CIADMYPE ya ha sido aplicada por otros investigadores de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales, no obstante, ha sido estudiada desde otros enfoques metodológicos. Dentro de los trabajos académicos que se han realizado se encuentra un trabajo de Moctezuma et al. (2012), con un enfoque de redes sociales que es utilizada frecuentemente como una herramienta diagnóstica que coadyuva a las tareas de planificación e implementación de proyectos. Ello muestra tendencias institucionales e identifica redes locales que exhiben la interacción entre actores y su influencia en el grupo. Por último, vale la pena reiterar la conveniencia y pertinencia de considerar las microempresas de Sonora para su estudio, entre las razones se menciona: no se ha encontrado evidencia de la evaluación de CIADMYPE con otro centro de asistencia empresarial en el periodo de estudio, tampoco se ha encontrado evidencia de la evaluación de la capacitación de que ha dado CAFES con otros centros de asistencia empresarial. Y claro, es pertinente por el aprendizaje conjunto que se puede obtener con esta vinculación a través de la difusión de resultados entre universidades, pudiéndose replicar con otros centros de educación superior en México.

Datos

Para hacer el análisis del costo-beneficio, y el FOCO, se recopiló información para una muestra de 65 microempresas en Tijuana, de las cuales el 63 por ciento pertenece al sector comercio, 25 por ciento a los servicios; 12 por ciento concentró sus actividades en el sector manufacturo. Otro dato importante es que la muestra estudiada alberga características heterogéneas en cuanto al nivel educativo, sin embargo, la mayoría está dentro del rango de educación básica. En mayor proporción, con 34 por ciento, se encuentra que los microempresarios cuentan con educación secundaria, mientras que el 31 por ciento, educación primaria, y en la misma dirección con 22 por ciento registraron acceso a la educación media superior.

Es pertinente señalar que las microempresas seleccionadas integran datos muy interesantes para su posterior análisis, entre ellos se encuentra que el 82 por ciento de los empresarios en Tijuana son foráneos, o bien migraron al estado con la intención de mejorar su nivel de vida. En cambio, el 18 por ciento son originarios de Baja California. En la cuestión de Seguridad Social solo el 25 por ciento accede a ella, particularmente por parte del IMSS, un elemento considerable que puede determinar el continuar o no en el camino de la empresarialidad.

Cabe mencionar que los problemas que mayormente han mencionado los microempresarios de Baja California de esta muestra es la falta de crédito con 51 por ciento de menciones, mientras que la falta de clientes y la falta de producción representan el 20 por ciento cada uno respectivamente.

Para el otro grupo de empresas estudiadas, los propietarios de los emprendimientos son originarios del estado de Sonora, las propietarias de las empresas en su totalidad son mujeres, el 50 por ciento de los micronegocios están realizando sus actividades en el sector industrial, 30 por ciento en los servicios y el 20 por ciento se dedica al sector comercio. En términos educativos, el

40 por ciento no tiene estudios, 30 por ciento estuvo en secundaria y el otro 30 por ciento completó la educación media superior.

4.1 Análisis Costo-Beneficio

El análisis de costo-beneficio (ACB) se basa en una rama de la economía conocida como Economía del Bienestar. A diferencia de la teoría económica de la toma de decisiones por parte de consumidores individuales y propietarios de empresas, la economía del bienestar enfatiza las decisiones públicas que impactan los intereses económicos de más de una persona (Boadway y Bruce, 1984). Es decir, qué opciones sociales son "mejores" cuando las opciones disponibles afectarán el bienestar de diferentes personas de manera diferente o incluso opuesta.

La economía del bienestar es una ciencia social relativamente joven que ha realizado la mayoría de sus avances durante el siglo pasado. Estos logros han establecido un rigor progresivamente mayor para comprender las implicaciones de la elección social. Además, los economistas del bienestar han dedicado un esfuerzo significativo a formular y examinar criterios de decisión pública como el ABC.

Como una subdisciplina dentro de la creciente ciencia de la economía, el ABC continúa evolucionando. Las preguntas difíciles permanecen sin respuesta y el trabajo metodológico continúa. Como ejemplo contemporáneo, la valoración de las ganancias y pérdidas ambientales representa un gran impulso por parte de los economistas para contribuir con información más refinada a los procesos públicos de toma de decisiones. A medida que este trabajo madura y se prueba, la práctica de ABC se está reformando para acomodar nuevos procedimientos.

De acuerdo con De Rus (2010), en el análisis financiero, la identificación de los costos y los beneficios es mucho más simple: los beneficios son ingresos y los costos son pagos de insumos valorados a precios de mercado. Sin embargo, en el análisis económico, los beneficios son aquellos

que disfruta el individuo independientemente de su conversión en los ingresos y los costos son beneficios sociales netos perdidos en la mejor alternativa disponible.

Por su parte, Cervone (2010), mira atrás y señala que el análisis costo beneficio fue propuesto por primera vez como una técnica para la toma de decisiones por Jules Dupuit (1844). Aunque la técnica formal se ha asociado, históricamente, con los procesos gubernamentales de planificación y presupuestación, con el tiempo el proceso se ha adaptado y modificado para funcionar en otros entornos, especialmente en el sector privado. Hoy en día, el análisis costo beneficio se usa, principalmente, para proporcionar justificación financiera para una decisión al proporcionar información detallada que demuestra que los beneficios financieros de un proyecto superen los costos.

Desde el momento en el que nace una empresa es de vital importancia estudiar y relacionar mucha información que dicha entidad produce. Esta necesidad es producto de que todo sistema o empresa busca obtener beneficios y, muchas veces, sin estos balances y relaciones es difícil observar la eficacia y provecho que manifiesta o podría dársele a la entidad. En la mayoría de los casos esta información permite proyectar el futuro de muchos aspectos de un negocio y determinar su sostenibilidad en el tiempo.

Por su parte Ortega (2012), señala que el análisis costo-beneficio es una metodología para evaluar de forma exhaustiva los costos y beneficios de un proyecto, el cual puede ser un programa, intervención o medida política, con el objetivo de determinar si el proyecto es deseable desde el punto de vista del bienestar social, y si lo es, en qué medida. Para ello, los costos y beneficios deben ser cuantificados y expresados en unidades monetarias con el fin de poder calcular los beneficios netos del proyecto para la sociedad en su conjunto. Esta metodología muestra, además, quién gana y quien pierde como resultado de la ejecución del proyecto. El ACB se utiliza en la

evaluación ex ante como herramienta para la selección de proyectos alternativos o para decidir si la implementación de un proyecto concreto es socialmente deseable. También puede ser empleado ex post para cuantificar el valor social neto de un proyecto previamente ejecutado.

De la misma manera el autor señala que el ABC apoya su fundamento teórico en la Economía del Bienestar, rama del análisis económico que se ocupa de la formulación de proposiciones éticas útiles para determinar la conveniencia de una política concreta o de una asignación particular de recursos. Es por ello por lo que la aplicación del ABC como herramienta de evaluación persigue como objetivo maximizar el bienestar social, promoviendo la asignación eficiente de recursos. Sobre estas bases, el ABC desarrolla un marco metodológico que consta de las siguientes etapas:

1. Identificar claramente el proyecto

Implica una precisa definición de sus objetivos socioeconómicos y de la población cuyo bienestar debe ser considerado. Este paso es muy importante para asegurar la viabilidad técnica del proyecto y también para presentar las alternativas relevantes al mismo.

2. Asegurar la viabilidad financiera del proyecto

Con este fin, es necesario definir, en primer lugar, el ciclo de la vida del proyecto y la distribución de los ingresos (I) y gastos (G) en el periodo relevante. En este punto se permitirá utilizar el método de descuento del flujo monetario, empleando la tasa de descuento financiero (i) apropiada para expresar los flujos futuros en valores monetarios actuales, con el propósito de calcular el Valor Presente Neto Financiero (VPN) del proyecto. A efectos prácticos, y suponiendo que la inflación afecta a los ingresos y gastos por igual, (i) es un tipo de interés nominal. El (VPN) se calcula entonces restando el valor presente de los gastos del valor presente de los ingresos generados por el proyecto, de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$VPN = \sum_{t=0}^T \frac{I_t - G_t}{(1 + i)^t}$$

En la expresión (1) $(I_t - G_t)$ es el flujo de caja generado en cada año (t) y (T) es el horizonte de planificación del proyecto. Si el VPN es negativo, o incluso si para un solo año el flujo de caja generado es negativo, la viabilidad financiera del proyecto no está garantizada. En este caso sería necesario modificar la estructura financiera del proyecto para cubrir el resultado negativo, mediante la utilización, por ejemplo, de fuente de financiación adicionales.

Para ser más claros, para la obtención del VPN es necesario sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. Es evidente que para aceptar un proyecto las ganancias deben ser mayores que los desembolsos, lo cual dará por resultado que el VPN sea mayor a cero ($VPN > 0$) (Baca, 2013).

Si la tasa de descuento o costo de capital, TREMA (Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable), aplicada en el cálculo del VPN fuera la tasa inflacionaria promedio pronosticada para los próximos cinco años, las ganancias de la empresa solo servirían para mantener el valor adquisitivo real que tenía el dinero en el año cero, siempre y cuando se reinviertan todas las ganancias.

Otro indicador financiero para este análisis es la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), se le llama así porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión. Si existe una tasa de rendimiento se puede preguntar si también existe una externa. La respuesta es sí, y esto se debe al supuesto, que es falso, de que todas las ganancias se

reinvierten. Esto no es posible, pues hay un factor limitante físico del tamaño de la empresa. La reinversión total implica un crecimiento año con año en forma indefinida, tanto de la producción como de la planta, lo cual es imposible (Baca, 2013).

3. Identificación de los costos y beneficios sociales del proyecto

Estos costos y beneficios deben reflejar todos los recursos empleados y los resultados obtenidos, incluyendo los impactos que afectan indirectamente a otros mercados, en particular en el mercado de trabajo, además de los posibles efectos externos directos. Los efectos externos, o externalidades, son beneficios y costos reales del proyecto, que afectan el bienestar de los agentes económicos, pero que son capturados por los mecanismos de mercado.

4. Calcular el Valor Presente Neto Económico

Descontando todos los costos (C) y beneficios (B) futuros (expresados a precios constantes) mediante la utilización de una tasa social de descuento (r).

$$VPNE = \sum_{t=0}^T \frac{B_t - C_t}{(1 + r)^t}$$

La tasa social de descuento refleja la preferencia social por los beneficios y costos en la actualidad frente a los beneficios y costos futuros y, en general, no coincide con la tasa de descuento privada. Se espera que las tasas sociales de descuento sean distintas en los países desarrollados y en desarrollo.

Se considera entonces que el proyecto es socialmente deseable si el VPNE calculado es positivo. Este criterio también es adecuado para elegir entre proyectos alternativos mutuamente excluyentes. Sin embargo, cuando varios proyectos obtienen un VPNE positivo y no son mutuamente excluyentes, la ratio costo beneficio (RCB), establece un criterio de decisión que complementa el VPNE y permite jerarquizar los proyectos.

$$RCB = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1+r)^t}}$$

Es de esta manera que el método costo-beneficio es una forma alternativa evaluar económicamente un proyecto, el cual consiste en dividir todos los costos del proyecto sobre todos los beneficios económicos que se van a obtener. Para que el método muestre una base sólida, tanto costos como beneficios deberán estar expresados en valor presente. No se trata de sumar algebraicamente todos los costos, por un lado, y beneficios del proyecto por otro lado, sin considerar el cambio del valor del dinero a través del tiempo.

4.2 Análisis FOCO

Es comprensible que la evaluación de la gestión de las microempresas en México es complicada porque llevan una escasa administración en sus finanzas, no obstante, se ha desarrollado un modelo que permite medir y evaluar la administración financiera de las microempresas. Se propone un análisis financiero orientado a la medición individual de la microempresa y no a grandes volúmenes de información.

El presente análisis FOCO, cuyo objetivo es medir el impacto del financiamiento de las microempresas en México (Rodríguez y Aguilar, 2013), tomando en cuenta el contexto y la realidad de las micro empresas mexicanas, este modelo se basa en veinte indicadores clasificados por su naturaleza y función; el primer grupo son indicadores Fundamentales (F), el segundo son indicadores de Operación (O), posteriormente los indicadores de Crecimiento (C) y por último los de Oportunidad (O) y mediante estos indicadores se pretende verificar cómo han ayudado los financiamientos a la microempresa.

Extendiendo la explicación de los indicadores, los Fundamentales (F) permiten medir la eficacia de la empresa para conocer si las utilidades, que generan con los recursos que poseen, cubren sus necesidades básicas. Los indicadores de Operación (O) permiten evaluar el ciclo del circulante de la empresa, así como la variación de su capital de trabajo y la liquidez de la empresa.

El tercer grupo por utilizar son los indicadores de crecimiento (C) los cuales miden si el financiamiento ha ayudado a las microempresas a incrementar sus recursos, generando mayores ingresos y convirtiéndose en empresas eficientes. Por último, se aplican los indicadores de Oportunidad (O), siendo esto los indicadores que nos permiten detectar si el empresario tuvo la oportunidad de reducir sus costos e incrementar ventas, más allá del financiamiento recibido. Si los indicadores de oportunidad se sostienen sistemáticamente en el tiempo es señal de que la empresa se ha vuelto más eficiente y entonces estará de una etapa de crecimiento sostenido.

Cuadro 4.

Operacionalización de la Variable de Investigación

Variable independiente	Variable dependiente	Indicador	Ecuación
Asistencia empresarial	La empresa es viable financieramente	Valor Presente Neto (VPN)	$VPN = \sum_{t=0}^T \frac{I_t - G_t}{(1+i)^t}$
		Tasa Interna de Retorno (TIR)	$TIR = \sum_{t=0}^T \frac{Fn}{(1+i)^t}$
		Ratio Costo Beneficio (B/C)	$RCB = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1+r)^t}}$
	La empresa incrementa sus ingresos	Incremento en las ventas (C1) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$C1 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}}$
			$C1 > 0$
		Ingreso para solventar financiamiento (F3)	$F3 = \frac{U1_t}{(MP)}$

Variable independiente	Variable dependiente	Indicador	Ecuación
		(Rodríguez y Aguilar, 2013)	$F3 \geq 1$
		Ingreso para solventar financiamiento y línea de bienestar moderado (F4) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$F4 = \frac{U1_t}{MP + (LBE)(TPH)}$ $F4 \geq 1$
	La empresa genera ingresos de bienestar	Ingreso de bienestar mínimo (F1) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$F1 = \frac{U1_t}{(LMB)(TPH)}$ $F1 \geq 1$
		Ingreso de bienestar moderado (F2) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$F2 = \frac{U1_t}{(LBE)(TPH)}$ $F2 \geq 1$
	El financiamiento coadyuva al crecimiento de la empresa	Incremento en las ventas por el crédito (C2) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$C2 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}} - \frac{A4_t}{A4_{t-1}}$ $C2 > 0$
	La empresa incrementa sus utilidades	Incremento en utilidades para pagar crédito (C3) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$C3 = \frac{U1_t - U1_{t-1}}{MP}$ $C3 > 0$
		Incremento de la utilidad de operación (O1) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$O1 = \frac{U1_t}{U1_{t-1}} - \frac{I1_t}{I1_{t-1}}$ $O1 > 0$
		Incremento en utilidades más que en activos (O2) (Rodríguez y Aguilar, 2013)	$O2 = \frac{U1_t}{U1_{t-1}} - \frac{A5_t}{A5_{t-1}}$ $O2 > 0$

Descripción de las variables e indicadores.

El Valor Presente Neto con un $VPN = 0$ no aumenta el patrimonio de la empresa durante el horizonte de planeación estudiado si el costo de capital o TREMA es igual al promedio de la inflación en ese periodo. Pero, aunque $VPN = 0$, habrá un aumento en el patrimonio de la empresa si la TREMA aplicada para calcularlo es superior a la tasa inflacionaria promedio de ese periodo. Por otro lado, si el resultado es $VPN > 0$ sin importar cuánto supere a cero ese valor, esto solo implica una ganancia extra después de ganar la TREMA aplicada a lo largo del periodo considerado.

Con el criterio de aceptación que emplea el método de la TIR; si esta es mayor que la tasa de descuento ($TIR > 6$), se acepta la inversión; es decir, si el rendimiento de la empresa es mayor que el mínimo fijado como aceptable, la inversión es económicamente rentable (Baca, 2013). La ratio costo-beneficio consiste en dividir todos los costos del proyecto sobre todos los beneficios económicos que se van a obtener. Para que el método tenga una base sólida, tanto costos como beneficios deberán estar expresados en valor presente. La condición para la aceptación de la ratio costo-beneficio es que el cociente, la relación costo-beneficio sea mayor a 1.

El ingreso de bienestar mínimo (F1). Este indicador permitirá conocer si el negocio es capaz de generar la utilidad de operación para cubrir el promedio de las necesidades básicas mensuales, que de acuerdo con Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2020), el ingreso de bienestar mínimo para 2012 era de 1,120 pesos mexicanos. El ingreso de bienestar moderado (F2), este indicador facilita conocer si el negocio es capaz de generar la utilidad de operación necesaria para cubrir el promedio familiar del ingreso moderado, el cual asciende para 2012 de 2,318 pesos mensuales CONEVAL (2020). Estos dos indicadores deben ser mayores a 1 ($F \geq 1$).

Ingreso para solventar financiamiento (F3), este indicador permite medir si la microempresa es capaz de generar al menos el importe del capital y los intereses del crédito otorgado. Además, es conveniente adicionar otra medida como lo es el Ingreso para solventar financiamiento y línea de bienestar moderado (F4) que arrojará a luz si la microempresa tiene la capacidad suficiente para cubrir el pago del préstamo otorgado y además permite generar los ingresos necesarios para que el microempresario cubra las necesidades intermedias promedio de su familia utilizando LBE. Estos indicadores deben ser mayores a 1 ($F \geq 1$) para aceptar que cumplen con el ingreso suficiente para solventar el financiamiento y la línea de bienestar moderado.

El indicador Incremento en las ventas (C1) es el que permite entender si el negocio de un periodo a otro de asistencia experimentó un aumento mensual en las mismas. Definitivamente el financiamiento ha sido un factor que en diversos estudios se ha considerado un elemento que ha coadyuvado al crecimiento de la empresa, para ello, se desarrolla el indicador C2, que mide el incremento de las ventas ocasionado por el crédito, reflejado en el Activo Fijo, fomentó el incremento. Mientras que el indicador C3 mide el Incremento en utilidades para pagar crédito, que consiste en afirmar que la microempresa fue capaz de incrementar la utilidad para cubrir al menos al importe del capital y los intereses del crédito otorgado. Los indicadores de crecimiento se cumplen si el resultado es mayor a cero ($C > 0$)

En cuanto a los indicadores de Oportunidad, se desprende el O1, que corresponde a la utilidad de operación creció más que los ingresos, lo que implica que se tuvo la oportunidad de reducir costos. Si este comportamiento es continuo y sistemático en el tiempo, se está incrementando la eficacia operativa. Y, por último, el O2 indica que se ha logrado eficacia

operativa al crecer más en utilidades que en activos. Los indicadores de oportunidad se cumplirán siempre y cuando el resultado sea mayor a cero ($O > 0$).

Para cada uno de los indicadores, se presenta el objetivo de su medición, su fórmula de cálculo y la condición que debe cumplirse para considerarse como un resultado satisfactorio. Las condiciones definidas corresponden con el mínimo o máximo valor del indicador para cubrir los requerimientos de una sana gestión financiera.

CAPÍTULO V.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La importancia de la asistencia empresarial, el apoyo económico que se otorgó junto con la capacitación por parte de la Universidad Autónoma de Baja California a través del CIADMYPE, es clara, y exitosa y se ha demostrado en varios estudios, Aguilar y Moctezuma (2014), Moctezuma et al. (2012), Ramírez et al. (2017). No obstante, hay que subrayar la relevancia del extensionismo por parte de los estudiantes de Servicio Social que otorgan conocimiento sobre el quehacer empresarial; aunado a ello, el apoyo económico que se ha otorgado en las dos etapas a los empresarios ha demostrado ser primordial para el crecimiento de sus activos e inventarios. Indicadores señalar qué indicadores o relacionar mejor indicadores que por sí mismo explica el impacto del programa.

Para efectos de esta tesis, daremos respuesta a la hipótesis de investigación, la cual afirma que los programas de asistencia empresarial nacidos en centros universitarios (UABC, UNISON), han impactado positivamente en la formalización, supervivencia, viabilidad y rentabilidad, considerando que el impacto favorable fue debido al apoyo económico que estuvo acompañado de asistencia, seguimiento y capacitación de las microempresas informales de Tijuana, Baja California y de Hermosillo, Sonora.

En el mismo sentido, fueron considerados proyectos apoyados con capacitación por parte de la Universidad de Sonora, a través del programa CAFES y su colaboración con el proyecto En Causa, iniciativa por parte del municipio de Hermosillo. Con ello se demostró un enlace entre la universidad y la sociedad sonorensa, dando buena respuesta en los resultados de los indicadores de viabilidad y rentabilidad de los micro proyectos asistidos. Se aclara que la trayectoria de CAFES en capacitación es menor que la experiencia que ha tenido CIADMYPE.

5.1 Análisis Costo Beneficio

5.1.1 Primera etapa: Apoyo a la Formalización

En el cuadro 5, se muestran los resultados obtenidos a través de las memorias de cálculo que se desarrollaron para las microempresas que participaron en la primera etapa en el proceso de apoyos y capacitación llamado Apoyo a la Formalización por parte del CIADMYPE. En la mayoría de los casos se ha encontrado que el VPN ha resultado mayor a cero ($VPN > 0$), la Tasa Interna de Rendimiento ha resultado por arriba de la tasa de descuento ($TIR > 6\%$), y el Ratio Costo / Beneficio mayor a 1 ($RC/B > 1$). Para una mayor explicación y análisis de las estimaciones de estos indicadores es pertinente estudiar el impacto que tuvo en las diferentes microempresas que participaron en la capacitación, tomando en cuenta los elementos y/o características de estas empresas, tales como el sector de actividad, el nivel de educación de los microempresarios, así como el régimen de seguridad social en el que se encontraban dados de alta.

Si bien es cierto que la mayoría de las microempresas mantienen indicadores financieros positivos, debemos agregar que las que mejor desempeño presentaron en cuanto al VPN promedio obtenido, fueron las que se dedicaron al sector de los servicios; en segundo lugar, se encuentran los microempresarios que dedicaron su actividad económica en el sector comercio y, por último, se posiciona las actividades relacionadas con las manufacturas. En términos educativos, el resultado, al menos para esta muestra de empresas es muy interesante en el sentido de que la capacitación y el apoyo económico fue muy sensible con respecto a las personas que no registraron escolaridad o bien que se encuentran en los niveles básicos de educación.

Cuadro 5.

Resultados e Indicadores Financieros de Microempresas en Apoyo a la Formalización

Apoyo a la Formalización							
VPN	TIR	R C/B	VPN	TIR	R C/B		
1	\$161	11.20%	1.34	34	\$566	10.46%	1.3
2	\$6	6.11%	1.01	35	\$16,708	26.93%	2.77
3	\$321	6.81%	1.05	36	\$16	7.10%	1.17
4	\$157	7.26%	1.08	37	\$37	6.22%	1.01
5	\$1,331	9.19%	1.19	38	\$207	7.86%	1.11
6	\$796	11.77%	1.37	39	\$244	9.13%	1.26
7	\$87	10.06%	1.46	40	\$105	9.06%	1.18
8	\$10	6.09%	1.01	41	\$212	9.57%	1.45
9	\$89	6.74%	1.05	42	\$1,735	9.82%	1.23
10	\$209	10.22%	1.44	43	\$8	6.08%	1.01
11	\$1,258	22.41%	2.07	44	\$2,254	9.73%	1.22
12	\$134	8.16%	1.14	45	\$8	6.17%	1.02
13	\$142	8.59%	1.15	46	\$1,353	7.69%	1.1
14	\$579	7.53%	1.09	47	\$708	13.57%	1.5
15	\$113	6.80%	1.06	48	\$86	8.37%	1.18
16	\$47	7.21%	1.25	49	\$55	7.22%	1.12
17	\$766	8.10%	1.14	50	\$4,598	15.56%	1.61
18	\$3,145	22.61%	2.11	51	\$2,236	0.00%	0.21
19	\$258	7.47%	1.09	52	\$1,898	7.78%	1.1
20	\$20	6.15%	1.01	53	\$266	10.34%	1.28
21	\$22,845	0.00%	0.3	54	\$1,093	8.03%	1.12
22	\$645	13.33%	1.68	55	\$352	7.29%	1.07
23	\$65	9.66%	1.69	56	\$49	7.91%	1.26
24	\$83	7.37%	1.09	57	\$362	88.86%	1.48
25	\$8,728	12.32%	1.46	58	\$41	7.92%	1.15
26	\$618	10.46%	1.33	59	\$179	7.13%	1.06
27	\$361	13.94%	1.55	60	-\$2	5.98%	1
28	\$197	11.79%	1.42	61	\$2,167	19.41%	1.92
29	\$491	8.84%	1.17	62	\$1,062	9.36%	1.23
30	\$121	6.67%	1.04	63	\$2,744	8.32%	1.13
31	\$378	10.79%	1.4	64	\$64	7.98%	1.43
32	\$940	8.53%	1.15	65	\$153	14.69%	1.54
33	\$44	6.53%	1.04				

Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Asistencia Microempresarial

Respecto al tipo de seguridad social, en esta etapa de asistencia, se destaca que un alto porcentaje de estos micro proyectos no tiene acceso a la seguridad social, por lo que el hecho de emprender un negocio de este tipo puede representarles su única alternativa para acceder a un aspecto tan básico y necesario para un ciudadano como lo es el servicio de salud. Ahora bien, en cuanto a las microempresas que mayor rentabilidad alcanzaron por tipo de seguridad fueron las que contaban con un servicio privado de seguridad social (58.89%), seguido el seguro popular.

Cuadro 6.

Resultado del VPN con la asistencia.

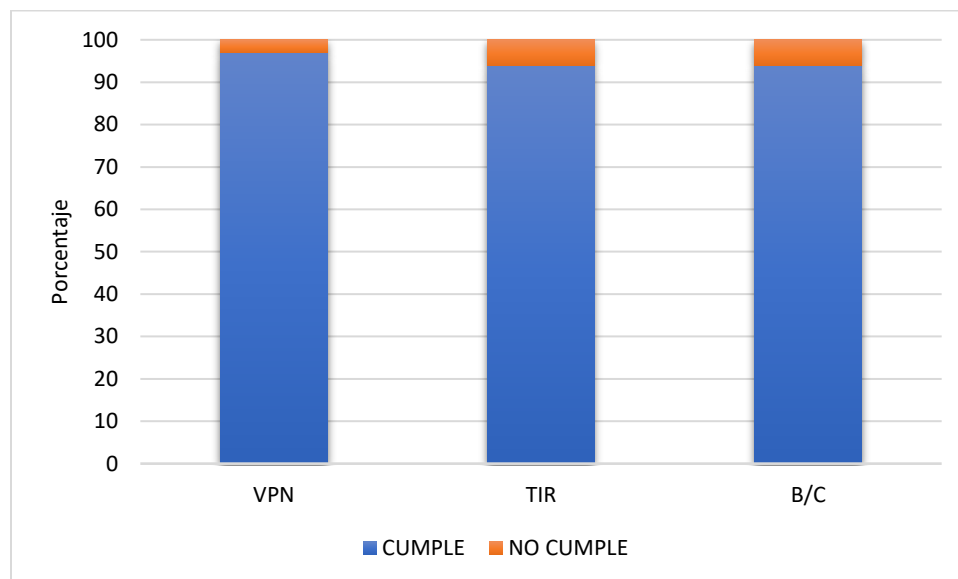
Categorías	VPN per cápita (%)	Microempresas (%)
<i>Por actividad</i>		
Comercio	34.90%	63.08%
Manufactura	11.08%	12.31%
Servicio	54.02%	24.62%
<i>Por escolaridad</i>		
Licenciatura	3.83%	3.08%
Preparatoria o bachillerato	4.11%	23.08%
Primaria	8.32%	29.23%
Secundaria	12.52%	35.38%
Sin estudios	47.29%	4.62%
Técnica	23.93%	4.62%
<i>Por tipo de seguridad social</i>		
IMSS	8.71%	26.15%
Ninguno	9.10%	40.00%
Otro	4.17%	3.08%
Seguro popular	17.01%	23.08%
Servicio Privado	58.89%	6.15%
Servicio Público	2.11%	1.54%

Fuente: elaboración propia

En el Gráfico 12, se destaca que las microempresas que participan en el primer programa de asistencia, acompañadas del asesoramiento de los estudiantes de servicio social en CIADMYPE, junto con el apoyo financiero para la adquisición de activos e inventarios, mostraron resultados muy favorables de acuerdo con lo que señala la teoría financiera, debido a que el 97 por ciento de las empresas de la muestra han resultado con un Valor Presente Neto mayor a cero.

Gráfico 12.

Primera etapa, apoyo a la formalización. Indicadores financieros



Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Asistencia Empresarial de CIADMYPE

Como ya señaló y, de acuerdo con Mete (2014) el criterio de aceptación del proyecto, nos indica que el Valor Presente Neto es mayor o igual a cero (≥ 0), en caso contrario, se rechaza. Para el caso de proyectos mutuamente excluyentes, donde se debe optar por uno por otro, debe elegirse el que presente mayor VPN. En este trabajo no se intenta posicionar cuál empresa presenta mayor VPN dentro de una misma etapa. Pero si es adecuado aclarar que el valor de VPN ayuda a identificar cual fue el comportamiento de este indicador de acuerdo con la característica de la microempresa.

En cuanto a la explicación de proyecto de aceptación, un VPN no implica necesariamente que no se estén obteniendo beneficios, sino que evidencia alguna de estas situaciones: que no se están obteniendo beneficios o que estos no alcanzan a cubrir las expectativas del proyecto. Lamentablemente, el VPN no aclara con precisión en cuál de estas situaciones se encuentra, beneficios inexistentes o beneficios insuficientes, solamente indica que el proyecto debe rechazarse. Por lo tanto, un VPN igual a cero no significa que no haya beneficios, sino que ellos apenas alcanzan a cubrir las expectativas del proyecto. Así mismo, un VPN mayor a cero indica que el proyecto arroja un beneficio aún después de cubrir las expectativas (Mete, 2014).

En el caso de la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), se ha comprobado que la rentabilidad financiera de los negocios asistidos en el primer periodo, tomando como la Tasa de Descuento el seis por ciento, el 94 por ciento mostró viabilidad financiera. Para la ratio costo-beneficio se ha encontrado que el 94.02 por ciento de los negocios asistidos obtienen una ratio mayor a 1, lo cual precisa que esas microempresas consigan mayores beneficios que los costos.

En esta etapa, se puede deducir que parte del éxito en sus indicadores, además del apoyo económico que se otorgó, se aprecia un gran peso de la capacitación inicial que recibieron los emprendedores, desde su orientación en el proceso de formalización, desde elaborar un expediente para integrarse al programa de capacitación, ya es una manera de entrenamiento en términos de tramitología necesaria para la formalización de las actividades; desde el aviso de inicio de actividades o aviso de inscripción al RFC, como la educación con el compromiso fiscal, realizando los pagos de impuestos correspondientes. Generalmente, realizar trámites puede resultar una barrera para los interesados o para quienes intentan iniciar un negocio, puesto que les parece engorroso y genera temor al desconocimiento de las regulaciones.

5.1.2 Segunda etapa: Emprende Tradicional

Después de recibir nuevamente capacitaciones y apoyo económico por medio de Emprende Tradicional, el Cuadro 7 muestra como resultado que las microempresas mantuvieron sus estimaciones de Valor Presente Neto por arriba de las estimaciones de la etapa Apoyo a la Formalización, de hecho, se aprecia en los resultados que el VPN es mayor en esta fase. Lo anterior nos habla de que estos micro proyectos se han convertido en negocios mayormente viables para invertir, lo cuales superan la rentabilidad mínima. En cuanto a la tasa rendimiento también han superado el 6% de la tasa de descuento.

Cuadro 7.

Resultados e Indicadores Financieros de Microempresas de Emprende Tradicional

Emprende Tradicional							
	VPN	TIR	R C/B		VPN	TIR	R C/B
1	\$40,465	26.35%	2.72	34	\$8,233	13.13%	1.44
2	\$60,763	35.09%	3.58	35	\$5,617	13.96%	1.6
3	\$104,406	115.65%	12.07	36	\$148,401	70.88%	7.29
4	\$90,496	56.66%	5.8	37	\$84,609	67.92%	6.98
5	\$353,331	186.88%	19.74	38	\$1,878	8.87%	1.2
6	\$377,021	161.37%	16.99	39	\$5,491	13.80%	1.58
7	-\$2,515	1.54%	0.73	40	\$67,726	38.02%	3.87
8	\$82,599	44.19%	4.5	41	\$24,718	19.19%	2.05
9	\$128,316	62.81%	6.44	42	\$191,907	107.29%	11.17
10	\$288,490	154.91%	16.29	43	\$120,115	71.58%	7.37
11	\$112,218	86.71%	8.97	44	\$29,673	21.50%	2.26
12	\$17,374	15.64%	1.74	45	\$114,467	57.28%	5.86
13	\$101,314	51.86%	5.3	46	\$1,769	78.81%	1.28
14	\$46,609	29.04%	2.98	47	\$65,834	37.55%	3.79
15	\$383,544	163.93%	17.26	48	\$28,031	39.00%	3.97
16	\$28,746	21.07%	2.22	49	\$270,643	146.13%	15.34
17	\$23,966	21.65%	2.27	50	\$218,528	156.33%	16.44
18	\$632,025	261.46%	27.8	51	\$67,089	44.71%	4.56
19	\$25,455	24.08%	2.5	52	\$30,971	25.58%	2.64
20	\$18,070	15.98%	1.77	53	\$95,777	49.60%	5.06
21	\$57,497	50.06%	5.07	54	\$37,282	42.52%	4.3

Emprende Tradicional							
	VPN	TIR	R C/B		VPN	TIR	R C/B
22	\$169,582	79.36%	8.19	55	\$34,483	23.69%	2.46
23	\$406,364	172.90%	18.23	56	\$75,719	41.35%	4.21
24	\$61,719	45.48%	4.63	57	\$183,178	133.13%	13.94
25	\$8,971	12.48%	1.48	58	\$15,023	25.06%	2.59
26	\$856,484	54.22%	5.54	59	\$206,943	148.73%	15.62
27	\$42,303	31.74%	3.24	60	\$111,951	123.10%	12.87
28	\$59,648	51.09%	5.22	61	\$216,081	225.45%	23.9
29	\$59,783	34.68%	3.53	62	\$99,661	51.19%	5.23
30	\$679,529	346.65%	37.02	63	\$82,147	44.01%	4.48
31	\$771,450	49.87%	5.09	64	\$7,925	10.70%	1.34
32	\$1,469	7.76%	1.12	65	\$90,648	102.94%	10.62
33	\$29,434	40.81%	4.12				

Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Asistencia Microempresarial

En el Cuadro 8, se observa que el desempeño de los indicadores financieros en esta segunda etapa fue diferente a la primera en cuanto a los resultados que se obtuvieron por tipo de actividad, por escolaridad y por tipo de seguridad social. La capacitación en Emprende Tradicional, sensibilizó a las manufacturas; el VPN de los empresarios que se dedicaron a las actividades manufactureras aumentaron sus niveles de rentabilidad financiera. En el caso del nivel educativo, se puede observar que hubo un crecimiento en participación de mayores niveles de VPN en los microempresarios que contaban con el grado de licenciatura, que, si bien estas personas son de una formación profesional, su relación positiva entre el VPN y su formación académica es consistente con la teoría del capital humano, lo que corrobora que estas empresas generan indicadores de rentabilidad (Ramírez et al., 2017).

Referente a la seguridad social, los que estaban en el esquema del IMSS aumentaron considerablemente su índice respecto a la primera etapa; y cabe la pena remarcar que los que no

cuentan con ningún tipo de seguridad social aumentaron en gran medida sus estimaciones de rentabilidad financiera.

Cuadro 8.

Resultado del VPN con la asistencia

Categorías	VPN per cápita (%)	Microempresas (%)
<i>Por actividad</i>		
Comercio	27.36%	63.08%
Manufactura	48.22%	12.31%
Servicio	24.42%	24.62%
<i>Por escolaridad</i>		
Licenciatura	11.95%	3.08%
Preparatoria o bachillerato	8.53%	23.08%
Primaria	7.40%	29.23%
Secundaria	13.84%	35.38%
Sin estudios	21.43%	4.62%
Técnica	36.85%	4.62%
<i>Por tipo de seguridad social</i>		
IMSS	13.11%	26.15%
Ninguno	29.23%	40.00%
Otro	30.22%	3.08%
Seguro popular	18.45%	23.08%
Servicio Privado	8.70%	6.15%
Servicio Público	0.29%	1.54%

Fuente: elaboración propia

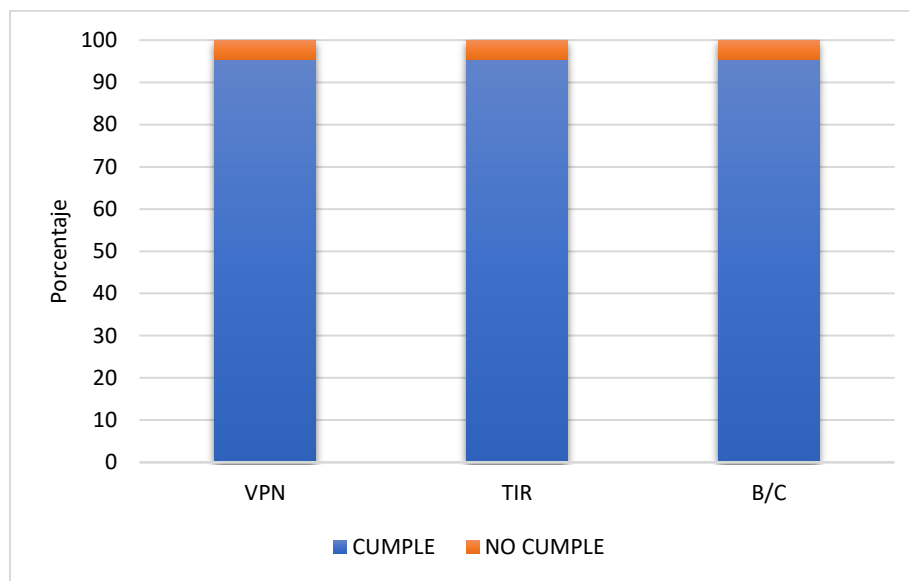
En esta segunda etapa de asistencia técnica se concluye que los resultados arrojados se han mostrado muy similares a la primera etapa y, particularmente, se ha visto la misma dinámica en el comportamiento de los indicadores financieros. Bajo el esquema de Emprende Tradicional, se ha visto que el número de empresas que han mantenido los indicadores de rentabilidad es en gran

medida por el seguimiento y la capacitación, haciendo relevancia de estos elementos para conseguir resultados positivos para los micro proyectos.

De esta manera, es conveniente agregar una profundización en el análisis de los estados proformas para rescatar elementos que corroboren la viabilidad de las empresas que se han formalizado en el periodo de asistencia estudiado.

Gráfico 13.

Segunda etapa, Empreende tradicional. Indicadores financieros



Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Asistencia Empresarial

En este análisis se debe destacar que el comportamiento positivo de una etapa a otra se ha mantenido y, en algunos indicadores, ha aumentado el número de empresas que se han beneficiado. Es de gran relevancia comprender que, a partir de la muestra de análisis, se ha descubierto que el apoyo económico que se otorgó a estas microempresas para el fortalecimiento de sus actividades empresariales ha sido pertinente, pero, la capacitación juega un rol central en el proceso microempresarial, pues a través del seguimiento que se le otorgó a estos micro emprendedores han

logrado continuar con su actividad económica. Cabe subrayar también que la mayoría de los proyectos están liderados por mujeres.

Por la naturaleza de esta segunda etapa de asistencia, llamada Emprende Tradicional, con el apoyo de 10 a 25 mil pesos, utilizado para equipamiento, infraestructura y capital de trabajo, trajo resultados muy interesantes. El 42 por ciento de las microempresas accedieron al apoyo total de 25 mil pesos, el 18 por ciento alcanzó el apoyo mínimo de 10 mil pesos. Además, el crecimiento de las ventas diario fue un detonante. Las ventas crecieron de una etapa de capacitación a otra en 102 por ciento.

La relevancia del centro CIADMYPE en gran medida radica en su soporte y seguimiento en el quehacer empresarial. Es así como se puede contrastar este resultado con la evidencia de otros estudios como el de Yusuf (2010), que remarcan la efectividad de los programas de asistencia empresarial.

5.1.3 Asistencia empresarial CAFES – proyecto EnCausa

El apoyo que CAFES ha ofrecido al proyecto EnCausa ha surtido efectos relevantes en cuanto a la asesoría que se ha otorgado para la realización de los planes de negocios de estos microempresarios que han mostrado el interés de incursionar en la empresarialidad. Se han observado que los indicadores financieros arrojan que los micronegocios son viables financieramente, demostrando que el Valor Presente Neto, la Tasa Interna de Retorno y el Ratio Costo-Beneficio se cumplen en el ejercicio financiero que se aplicó a cada negocio.

Cuadro 9.

Resultados e Indicadores Financieros de Microempresas de Proyecto EnCausa

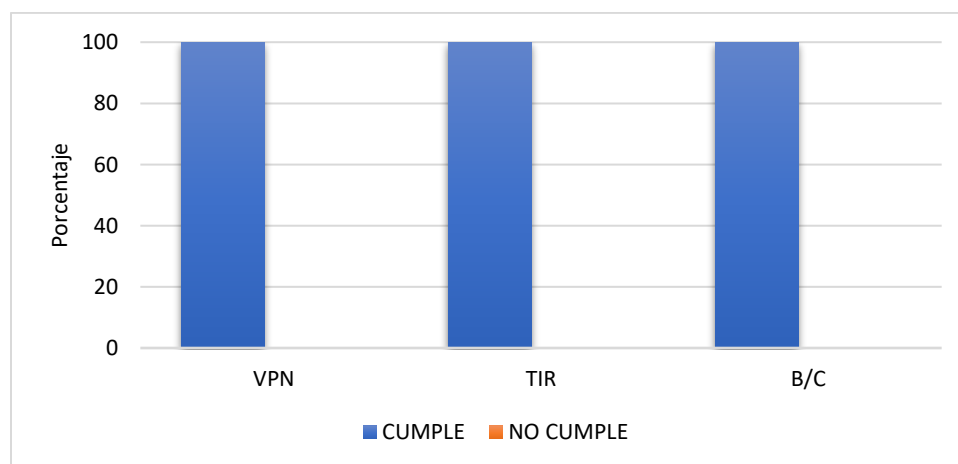
	VPN	TIR	R C/B
1	\$103,263.67	55%	1.56
2	\$23,443.90	38%	1.26
3	\$6,558.05	9%	1.39
4	\$3,908.91	24%	1.05
5	\$289,462.73	58%	1.86
6	\$113,460.92	82%	1.63
7	\$24,436.77	98%	1.62
8	\$5,563.01	15%	1.19
9	\$9,369.66	21%	1.24
10	\$59.95	6%	1.13

Fuente: elaboración propia con datos de (Córdova, 2020)

En el cuadro 9 se han plasmado los resultados que han arrojado la memoria de cálculo con los planes de negocios de los micronegocios de Hermosillo, y en el Gráfico 14 se puede observar que en la totalidad de los proyectos han cumplido con estimaciones positivas de su viabilidad financiera.

Gráfico 14.

Asistencia CAFES. Indicadores financieros.



Fuente: datos obtenidos de Ayuntamiento de Hermosillo.

Es notable que la capacitación juega un rol destacado para los micronegocios en Hermosillo, con un seguimiento constante, desde cursos de técnicas administrativas a microempresarios y el apoyo en la realización de sus planes de negocios. Un documento que da una visión integral de sus negocios, detentando todos los elementos, desde la identidad clara de la empresa, las estrategias de marketing que deben implementar, capacitación en la administración de los recursos del micronegocio y, por supuesto, el análisis financiero de cada uno de sus proyectos logra una visión clara de la estructura completa de los negocios. Es preciso aclarar que algunas empresas, que recurren a créditos o ayudas financieras, no sobreviven o no presentan altos índices de rentabilidad, eso se le atribuye a la falta de asesoría técnica. Es así como se puede aseverar que la capacitación y el seguimiento constante es una fortaleza para los micro emprendedores.

Lo anterior se confirma con el estudio de Lundström y Kremel (2011), donde el apoyo que más se ha solicitado por los empresarios es el asesoramiento sobre impuestos, contabilidad y sobre cómo obtener apoyo financiero, elementos que se encuentran como medios complementarios en un plan de negocios.

5.2 Análisis FOCO

Para aclarar los vacíos que hayan quedado en el análisis Costo-Beneficio es pertinente analizar los hallazgos del análisis FOCO. Se debe aclarar que en este apartado, los indicadores de Operatividad fueron una limitante debido a que en los estados financieros disponibles no se encontraban los activos circulantes, cuenta que integra un Balance General, ante la ausencia de éstos, se han omitido en este análisis, no obstante es prudente señalar los resultados para esclarecer detenidamente la dinámica de la microempresa y verificar si ante la asistencia empresarial y los

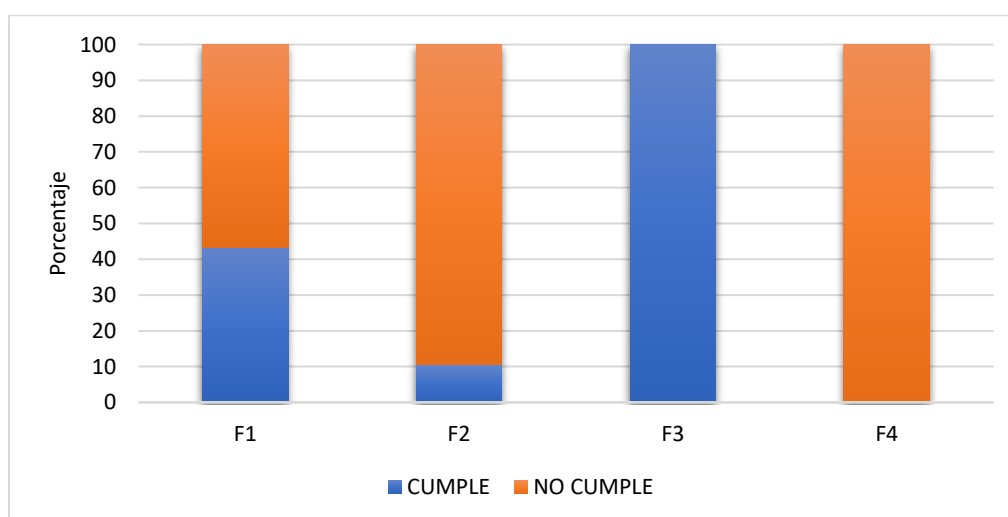
instrumentos que son utilizados, como el fomento al financiamiento y la capacitación han coadyuvado a aceptar la hipótesis de investigación.

5.2.1 Primera etapa: Apoyo a la Formalización

Los resultados de los indicadores fundamentales representados en el Gráfico 15, son los siguientes: el F1 arroja que el 43.2 por ciento, o bien 29 empresas de la muestra cumplen con este indicador, que nos señala que la microempresa fue capaz de generar la utilidad de operación para cubrir el promedio de las necesidades básicas mensuales. En la otra mano tenemos un porcentaje mayor de 56.7 o 38 empresas no cumplen con el indicador, lo que pone en riesgo el cumplimiento de satisfacer las necesidades básicas mensuales contempladas para 2012 en 1,120 pesos mexicanos (CONEVAL, 2020). Para el indicador F2, que muestra si el negocio fue capaz de generar la utilidad de operación necesaria para cubrir el promedio familiar del ingreso moderado, se encuentra que solo siete empresas de las 67 asistidas lograron obtener una utilidad para cubrir el ingreso moderado, que corresponde a 2,318 pesos (CONEVAL, 2020).

Gráfico 15.

Primera etapa de asistencia. Indicadores fundamentales



Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Asistencia Empresarial de CIADMYPE

En cuanto al financiamiento, las empresas en su totalidad fueron capaces de generar utilidades para pagar el capital y los intereses del crédito otorgado. Sin embargo, los negocios asistidos en la primera etapa ninguno cumplió con la capacidad de solventar las necesidades moderadas y al mismo tiempo poder cumplir con los pagos de capital del crédito y los intereses. En la segunda etapa se mostrará una dinámica diferente.

Vale la pena agregar que la mayoría de las microempresas en esta etapa no han logrado alcanzar ingresos de bienestar. Esto es algo preocupante que las coloca en un terreno pantanoso; de aquí parte de la decisión de seguir o no, en donde los propietarios pudiesen tomar decisiones como el cierre de sus operaciones, debido a que no alcanzar ni siquiera el ingreso mínimo, se puede presentar la alternativa de preferir integrarse al mercado laboral, para obtener ingresos mayores y con posibilidades de la obtención de seguridad social. Aquí vale la pena subrayar la necesidad de un seguimiento a las actividades diarias que realiza el microempresario, porque, aunque ostente un apoyo económico, no se halla correlacionado positivamente con el éxito de las empresas. En la mayoría de la evidencia empírica, la capacitación y asesoría son fundamentales para el desarrollo de los micro proyectos.

5.2.2 Segunda etapa: Emprende Tradicional

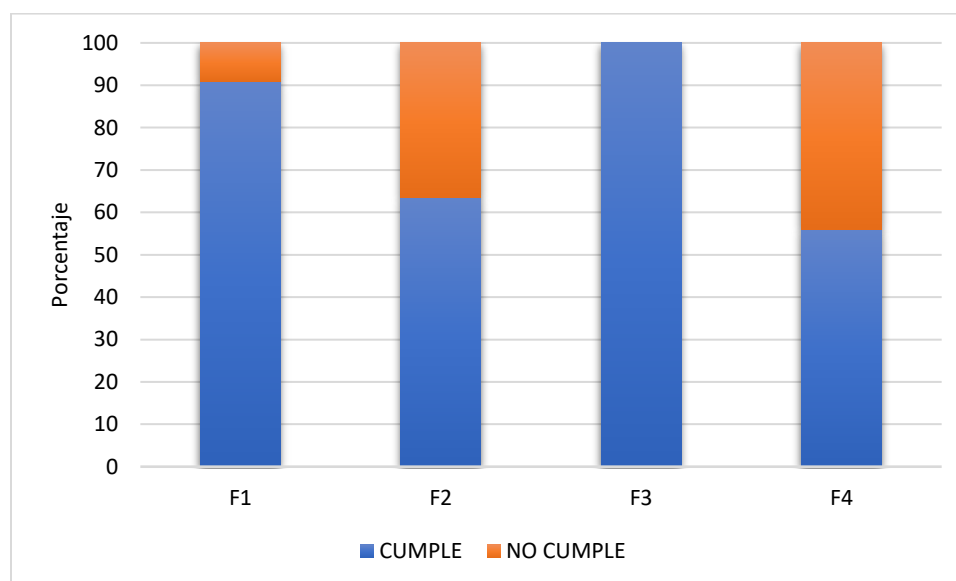
En esta etapa se ha podido observar un cambio muy notorio en los indicadores; se ha logrado un impacto positivo en mayor número de empresas. Tales cambios se han generado a partir del asesoramiento que el centro de asesoría CIADMYPE ha ofrecido, fortaleciendo las habilidades empresariales.

La segunda etapa de asistencia empresarial, que consistió en el apoyo económico entre 10,000 y 25,000 pesos, ligado al apoyo asistencial, exhibió un comportamiento diferente en los indicadores fundamentales. En esta etapa de seguimiento, se observa en el Gráfico16 que el 90.9

de las empresas, cumple con la capacidad para generar utilidades de operación para cubrir el promedio de las necesidades básicas mensuales, y aún es más notorio el incremento de las empresas con la capacidad para generar utilidades que solventaran las necesidades de bienestar moderado con 63.6 por ciento de las empresas de la muestra.

Gráfico 16.

Segunda etapa de asistencia. Indicadores fundamentales



Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Asistencia Empresarial de CIADMYPE

Los indicadores F3 y F4 definitivamente manifestaron una mejora en la segunda etapa de la asistencia; en el caso de del indicador F3, las empresas tuvieron la capacidad de generar utilidades para pagar el capital y los intereses del préstamo. No obstante, el indicador que le da una mayor fortaleza a la a la rentabilidad de la empresa es el F4, el cual sostiene que el 56 por ciento de las empresas, además de generar utilidades para pagar el capital y los intereses del préstamo, es capaz de cubrir el promedio familiar del ingreso moderado.

Es de mencionar que el resultado en esta etapa es preponderante, las empresas ya han pasado a una segunda etapa y vale la pena agregar que una de las características de los

microempresarios es que en su mayoría (87 por ciento) son migrantes, provenientes del interior de México y que, de acuerdo con Ramírez et al., (2017), es mayor el grado de rentabilidad de los microempresarios foráneos en relación con los locales. Sin duda está ligado a la menor aversión al riesgo que muestran los migrantes que les facilita aventurarse en el mundo empresarial arriesgando lo único que poseen disponible ante de más activos, su reputación y deseo de salir adelante para apoyar a sus familias.

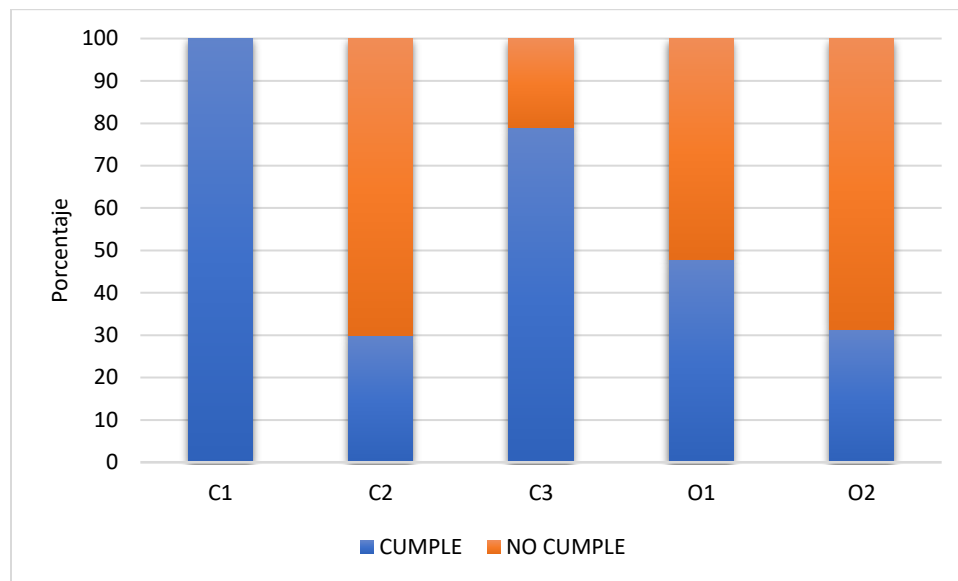
5.2.3 Indicadores de Crecimiento y de Oportunidad

Los siguientes indicadores son propios de un análisis más amplio que permite identificar las bondades que otorgó la asistencia junto con los programas de Apoyo a la Formalización y Emprende Tradicional. En cuanto a los indicadores de Crecimiento (C), que evalúan el progreso de la microempresa, tomando como punto de referencia las ventas, se observa en el Gráfico 17 que en el C1 el cien por ciento de los negocios, de una etapa a otra, lograron crecer en términos de ventas mensuales, manifestando un crecimiento mayor al cien por ciento.

De una manera opuesta, se encuentra el C2, el cual evidenció que solo el 30 por ciento de los negocios lograron que el crédito en el activo fijo fomentó el incremento de las ventas, más que proporcionalmente. No obstante, en el indicador C3, se observa que 79 por ciento de las empresas lograron aumentar su utilidad para cubrir al menos el capital y los intereses generados por el crédito otorgado.

Gráfico 17.

Crecimiento y Oportunidad de microempresas asistidas.



Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Asistencia Empresarial de CIADMYPE

Para finalizar el análisis FOCO, el hallazgo en la muestra fue que el 47.7 por ciento de las empresas en el O1 detectó que la utilidad de operación creció más que los ingresos, lo que implica que se tuvo la oportunidad de reducir costos. Si este comportamiento es continuo y sistemático en el tiempo, se está incrementando la eficacia operativa. En el caso del O2, el 31 por ciento de los negocios asistido mostró eficacia operativa, al crecer más en utilidades que en activos.

Como conclusión, en los resultados se ha logrado comprender que, si bien el apoyo económico ha sido un elemento clave para motivar a la formalización, la asistencia empresarial, particularmente la capacitación y el seguimiento para el desarrollo de las actividades son factores que definitivamente permiten el cambio en los indicadores de forma favorable, promoviendo la continuidad de sus actividades económicas.

Finalmente, el análisis costo-beneficio es una metodología pertinente para conocer el comportamiento económico y financiero de las empresas y, claro está, que es una manera de revisar

la relevancia de los proyectos de forma individual. En otra dirección se encuentran los microempresarios que carecen de interés por llevar sus actividades empresariales dentro de lo formal, con las oportunidades de obtener ciertos beneficios. Algunos prefieren seguir en el camino de la ilegalidad, por la razón de no querer pasar por un marco de formalización que puede parecer tedioso ante la dificultad de conocer las regulaciones.

Los resultados de esta investigación han aclarado la importancia de la capacitación, financiamiento y seguimiento de los microempresarios a través de los capacitadores de los centros de asistencia empresarial. Parte fundamental de este proceso radica, en primer lugar, en el asesoramiento de cómo integrarse a la formalidad, mediante los trámites necesarios para iniciar actividades formales, de aquí lo imperioso de promover marcos regulatorios que faciliten y simplifiquen este proceso, generando así un ambiente más sencillo para iniciar un negocio.

Es preciso señalar, que para la gran mayoría de los microempresarios la tramitología para dar de alta un negocio significa un asunto tedioso, cansado e, inclusive, costoso, por lo tanto, al darles seguridad de trámites es rápido y simplificado es una manera de impulsarlos a la formalidad. Es así que para fortalecer la acción de estos centros de capacitación es necesario conocer la normatividad que determina estas acciones: por ejemplo, se encuentra la Ley General de Mejora Regulatoria (LGMR) que se orienta en ciertos principios, entre ellos: mayores beneficios que costos y el máximo beneficio social; coherencia y armonización de las disposiciones que integran el marco regulatorio nacional; simplificación, mejora y no duplicidad en la emisión de regulaciones, trámites y servicios; accesibilidad tecnológica.

Tanto en Baja California como en Sonora, se cuenta con mecanismos legales que facilitan, de alguna manera, un ambiente propicio para el desarrollo de las microempresas. Se contribuiría así con el fortalecimiento de la mejora regulatoria, a fin de estimular la actividad económica y

promover el bienestar de la sociedad, pero, sobre todo, generar un ambiente de confianza en el sector microempresarial.

En cuanto a la estimulación y creación de microempresas, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa reformada en 2019 les da protagonismo a las microempresas, teniendo por objeto el fomento de la creación de micro y pequeñas empresas en apoyo para su viabilidad productivo. Así mismo, se busca promover un entorno favorable para que las microempresas sean competitivas en mercados nacionales e internacionales, creando una cultura empresarial, a través del acceso al financiamiento.

Es clara la necesidad de fortalecer este tipo de programas desde las universidades, en cooperación con los gobiernos y las empresas, para la formación de capital humano que responda a las necesidades de los nuevos emprendedores que se integran por necesidad al mundo empresarial, pero que representan gran aporte económico y valor social.

En el siguiente apartado se abordarán las conclusiones de este trabajo y se harán recomendaciones para combatir la informalidad.

CAPÍTULO VI.

CONCLUSIÓN: PROPUESTAS PARA REDUCIR LA INFORMALIDAD EN MÉXICO

La asistencia empresarial que se ha otorgado por parte del CIADMYPE y CAFES ha contribuido a la formalización, supervivencia y rentabilidad de los microempresarios que se atreven a caminar por el sendero de la empresarialidad. En el transcurso del presente capítulo se expondrán propuestas integrales que fortalezcan el trabajo que han realizado estos centros de capacitación, buscando una respuesta amplia para disminuir la informalidad en estas entidades y en México.

Los centros de capacitación son fundamentales para luchar contra la informalidad, su naturaleza de enseñanza y acompañamiento han generado certidumbre a los micro emprendedores para conocer el camino de cómo actuar en el mundo empresarial. Es claro que este sector es competitivo y muy dinámico, no obstante, el tipo de proyectos o políticas públicas para la micro empresarialidad deben mantenerse, deben continuar y deben replicarse en todas las universidades públicas o centros de enseñanza superior. Ahora bien, es importante que los microemprendimientos al obtener el aprendizaje de cómo hacer las cosas, desarrollen habilidades propias y aprendan el quehacer empresarial. Sin embargo, es necesario proveer un ambiente donde los nuevos empresarios y los que se encuentran en operación continúen en el sendero de la formalidad.

Por otra parte, se debe enfatizar que el desarrollo y crecimiento de las grandes empresas y corporaciones no son suficiente para proveer empleos suficientes para el país, debido a como se ha señalado durante el transcurso de la investigación, una cifra muy pequeña de las empresas que conforman la estructura empresarial del país son grandes y en la gran mayoría de ellas sus procesos de producción se han tecnificado y automatizado que se han visto en la necesidad de demandar cada vez menos capital humano.

Es por lo anterior, que la microempresa se ha considerado una buena respuesta a la falta de empleos que no proporcionan las grandes empresas, no obstante, aunque la participación de las microempresas en números de establecimiento tanto en Baja California, Sonora y en México es significativa, en términos de producción es muy bajo. Por ello, se ha considerado también que no cuentan con las condiciones propicias para además de formalizarse, aumentar su supervivencia y rentabilidad.

Se debe retomar que el ambiente macroeconómico implica un escenario donde solo es posible aprovechar los beneficios de la apertura económica a partir de estrategias microeconómicas sustentadas en rendimientos crecientes provenientes de la especialización, lo cual se asocia a tamaños grandes de planta o altos volúmenes de producción que permiten la obtención de costos medios decrecientes. Por tanto, las condiciones de venta de las microempresas en los mercados internos son ásperas, ya que los mercados locales son limitados por las mismas políticas de estabilización y por la participación de empresas oligopólicas que dominan los mercados. Es así como en la economía global que se asocia a mercados financieros y de bienes muy competitivos, los sectores con mayores rezagos sociales son los que se encuentran en condiciones más desventajosas (Mungaray y Ramírez, 2004).

Es así que, una macroeconomía sana y estable no es suficiente, si no se cuentan con los mecanismos necesarios para hacer llegar los impactos hacia todos los grupos empresariales y, en especial, a los más rezagados, hacia la microeconomía de las empresas que más requieren del desarrollo microempresarial (Ramírez, 2005).

Conocer el comportamiento de las microempresas, su problemática, sus características generales, así como el entorno económico y social que las rodea, es indispensable para proponer estrategias y acciones para insertarse en la formalidad y su participación eficiente en la economía.

Los resultados de este trabajo demuestran que las microempresas han reflejado resultados favorables en sus indicadores financieros, que aunque los propietarios carecen de conocimientos para administrar o gestionar un negocio, apoyados con asistencia por parte de jóvenes participantes de un servicio social de la universidad, les da la posibilidad de aprender y de aplicar ese conocimiento en sus micronegocios.

Se demostró también que en los sectores económicos donde participan los microempresarios generan tasas de rendimientos diferenciadas. Con esto, se debe entender que el comportamiento de las microempresas es diferente dependiendo de la actividad que realice, es por ello que se deben proponer estrategias precisas para el desarrollo microempresarial.

El financiamiento juega un papel muy importante para el crecimiento de las microempresas, a diferencia de las medianas y grandes empresas que tienen acceso a fuentes de financiamientos para incrementar sus activos y disminuir pasivos, los microempresarios carecen de bancarización y solo se limitan a fuentes de financiamiento informales. Si bien, las microempresas que han sido estudiadas tienen la capacidad de aumentar sus tasas de rentabilidad, ha sucedido porque han sido apoyadas bajo un programa de acompañamiento y apoyo económico. En términos generales, los microempresarios mexicanos en su gran mayoría no se privilegian con este tipo de acciones, su ruta para lograr un microemprendimiento es larga y sinuosa. Los microempresarios para acceder a un monto de capital financiero recurren a préstamos de familiares y amigos, ahorros propios, o bien, recurren a la obtención de préstamos del sector informal como son la usura.

En el mismo sentido, el acompañamiento al microempresario es una acción que vale la pena no dejarla de lado. Las microempresas de Baja California y Sonora demostraron que son capaces de integrarse a la formalidad a través de la capacitación y orientación, pero no existen

programas gubernamentales o universitarios de gran escala o masivos en México que estimulen este tipo de acciones que promuevan capacitación y seguimiento a los interesados en emprender. Con lo señalado, se buscaría que además de la formalización, los micronegocios aumenten sus tasas de rentabilidad, y sobre todo aumenten su esperanza de vida.

Se entiende que lo descrito es un gran reto para los gobiernos y las universidades, gran parte de lo mencionado está en función del presupuesto público que se otorgue a los entes interesados en la estimulación del desarrollo microempresarial. Por lo tanto, mucho se relaciona con lo destinado al fortalecimiento y fomento económico, particularmente a los programas presupuestarios enfocados el desarrollo de microempresas.

Con lo anterior, y probado, que los centros de asistencia empresarial son una buena estrategia de combate a la informalidad, es conveniente la formulación de acciones específicas que fomenten el sostenimiento y aumento del número de estos centros; de esta manera las microempresas contarán con un ambiente institucional adecuado para su desarrollo, para ello vale la pena retomar el concepto de triple hélice que tanto se ha discutido en los temas de economía regional, desde esta perspectiva hay que fortalecer la dinámica microempresarial a través del robustecimiento de las relaciones que se establecen desde la universidad, la microempresa y el gobierno, por medio de un modelo de Triple Hélice que fortalezca estas direcciones (Etzkowitz y Leydesdorff 1999).

La universidad juega un papel destacado en las actividades socioeconómicas de un país, en tanto que puede generar, aparte de su actividad propia de enseñanza-aprendizaje, investigación y desarrollo a lo interno de la universidad, puede participar en la creación de nuevas microempresas. En ese sentido, las universidades pueden ser el punto de partida para que las nuevas organizaciones se puedan formar.

Por otra parte, el papel del gobierno es primordial para el desarrollo de la vinculación entre el gobierno-microempresa-universidad. El modelo de la Triple Hélice implica para su adecuado funcionamiento una participación activa del gobierno a través de la legislación, instrumentos e incentivos fiscales propicios para el fomento y dinamismo de las relaciones universidad-microempresa. Con lo señalado, es necesario el fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre el gobierno y la microempresa, así como la relación entre la universidad y la microempresa.

Los centros de capacitación empresarial son una muestra del éxito de este tipo de programas, no obstante, es preciso señalar que una de las limitaciones que se encuentran en este modelo es de políticas públicas. Ahí es donde las universidades públicas están estrechamente relacionadas con las políticas que un gobierno pueda establecer a lo interno de un país. De esa forma una política pública que vaya en detrimento de cualquier actividad que realiza la educación superior, puede causar un paso atrás en este tipo de actividades.

Es así, que además de fortalecer las actividades de capacitación empresarial, es necesario el fortalecimiento de la relación del gobierno con las microempresas, a través de acciones que beneficien a este sector. Aquí cabrían programas de financiamiento estratégicos y diferenciados para los microempresarios, se ha visto que el apoyo económico que tuvieron los participantes en el programa ha sido clave para la rentabilidad de sus proyectos.

Sin embargo, el gobierno debería promover una gestión más sencilla ante los trámites necesarios que se solicitan para dar de alta un micronegocio que, aunque existen elementos normativos que facilitan este aspecto, no se han mostrado avances significativos en la intención de formalizarse, de esta manera vale la pena generar esos cómo o instrumentos desde el gobierno en beneficio del desarrollo microempresarial formal, como por ejemplo: trámites sencillos, apoyos económicos, e incentivos fiscales.

Desde la universidad es necesaria la creación de programas especializados para microempresas. En este punto, vale la pena señalar que Mungaray y Ramírez (2004) consideran un desatino social que más del 90 por ciento de los establecimientos son microempresas y más del 50 por ciento de la matrícula universitaria se concentra en profesiones de las ciencias sociales, administrativas e ingenierías. Con ello existe un gran número de capital humano potencial que podría coadyuvar al fortalecimiento de los centros de capacitación empresarial en la universidades de las entidades que se estudian y las de México en general.

Es necesario acentuar que el financiamiento debe ser considerado como parte central dentro de la Triple Hélice. Sobre esto se han visto algunas experiencias, tal como lo mencionan Wonglimpiyarat y Khaemasunun (2015), en donde las políticas de financiamiento de la innovación pueden verse como una continuación del uso de una política de puertas abiertas para mejorar los mecanismos de financiamiento y proporcionar fondos financieros para apoyar a las microempresas. Un ejemplo claro, es el gobierno chino, el cual ofrece subvenciones, préstamos y otros incentivos como incentivos fiscales para la I + D y tasas de impuesto sobre la renta bajas para empresas de alta tecnología para impulsar la innovación y el crecimiento. Las políticas de financiamiento de la innovación pueden verse como resultado de la intervención del gobierno en el mercado para cubrir el déficit de financiación de las microempresas.

En México, se reconoce como una debilidad estructural la pobre intensidad de vinculación entre microempresas y universidades. De hecho, se puede afirmar que la desconexión entre ambos sistemas no permite avanzar en una agenda útil para los microempresarios, además hay evidencia de que dicho sector muestra poco interés para acercarse al sector universitario (Cárdenas y Sánchez, 2014). Por tanto, el interés se puede despertar por medio de estos programas.

En paralelo, existen programas que se pueden implementar dentro de las universidades, como la incubación de microempresas. Las incubadoras adquieren una relevancia cada vez mayor, dado que los nuevos productos y las nuevas microempresas se basan cada vez más en conocimiento incubado. La transformación de los lazos universidad-microempresa es paralelo al hecho de que las microempresas incubadas dejarán de ser casos aislados y pasarán a constituir redes. Esta transformación viene apoyada por cambios en el entorno regulativo y en los programas de financiamiento, lo que favorece las interacciones entre las universidades-microempresas y gobierno (Etzkowitz, 2002).

Es aquí donde se justifica que los centros de capacitación empresarial fungan como agentes de vinculación de la universidad con la microempresa y sociedad, aportando los conocimientos de CIADMYPE y CAFES a los microemprendedores que quieren iniciar una actividad económica en alguno de los sectores económicos. Es fundamental señalar que este tipo de programas de asistencia empresarial fortalecen la vinculación universidad-microempresas aportando un beneficio social y que, como resultados directos, se encuentra el aprendizaje del microempresario, pero sobre todo la integración de éstos a la formalidad.

De aquí podemos sumar el concepto de universidades emprendedoras, que no temen maximizar el potencial de comercialización de sus ideas y crear valor en la sociedad y no ven en ello una amenaza significativa para los valores académicos (Clark, 2004; Etzkowitz et al., 2000).

Aunado a lo que se ha mencionado, Guerrero y Urbano (2012), mencionan algunas estrategias para lograr actividades emprendedoras, por ejemplo, proporcionar a sus miembros un entorno fértil, entendiéndose como un marco regulatorio que facilite y coadyuve la actitud y actividad emprendedora, que luego se reflejaría en crecimiento económico y desarrollo regional. De esta manera las universidades emprendedoras se involucran en sociedades, alianzas o redes con

organizaciones públicas y privadas para mejorar la generación y explotación de actividades microempresariales.

Es muy bueno contar con un gobierno participativo e incluyente que favorezca a los nuevos microempresarios emanados o favorecidos por las universidades emprendedoras, así como los que se han incluido al sistema empresarial, promoviendo estructuras que se faciliten desde el Estado la bancarización de los nuevos micronegociantes. Es fundamental delinear las fuentes o instrumentos para el financiamiento que se adecúen a los microempresarios que, generalmente, carecen de una garantía o antigüedad empresarial, pero más allá de lo anterior, el gobierno debe actuar como un gestor y facilitador de los instrumentos para que los microempresarios accedan a algún crédito bancario. Elemento primordial que como se ha visto en resultados, el financiamiento es una gran estrategia para aumentar la rentabilidad de los micronegocios.

Se plantea darles un espacio a las estrategias de financiamiento dentro del Plan Nacional de Desarrollo para fortalecer la relación gobierno-microempresas (Clark, 2003). Sería prudente retomar las propuestas que hace Held (1995), que consisten en crear alternativas para el financiamiento a las microempresas, entre las que se pueden encontrar: subsidios de acceso al financiamiento, instrumentos de crédito de mercado, seguro de crédito, fondos de garantía, grupos solidarios de crédito.

Aunque la Universidad Autónoma de Baja California desde su Facultad de Economía y Relaciones Internacionales a través de su centro CIADMYPE y la Universidad de Sonora a través de CAFES han realizado indiscutiblemente una labor excelente para con la sociedad; para complementar las acciones para el desarrollo microempresarial, es necesario fortalecer desde la universidad el quehacer emprendedor a través de un diseño integral que fomente el

microemprendimiento y la empresarialidad por medio del diseño de planes de estudio que promuevan el espíritu empresarial con sentido social.

Como parte de la conclusión de esta tesis, es imperante hacer hincapié sobre los beneficios que las microempresas obtienen al mantenerse al margen de la legalidad. Se debe reflexionar sobre los marcos regulatorios necesarios para que se cree un ambiente que de certeza a los microemprendedores y así se promueva la formalización de los pequeños emprendimientos. Por ello, la necesidad de un marco legal que priorice la relación de las universidades-microempresas y gobierno, de manera que los agentes trabajen en conjunto y así se fomente y fortalezca un tejido microempresarial formal.

A pesar de que se hace una propuesta para fomentar un ambiente regulatorio que favorezca la certeza de las personas con intención de emprender y de microempresarios establecidos, también es indicar que, a pesar que se ha observado en el apartado de análisis costo beneficio el éxito de las micro empresas formalizadas que pasaron por el proceso de asesoría y apoyo económico de los centros de capacitación empresarial, coexisten actores que no están dispuestos a pasar por el marco normativo que los integra en la formalidad, por diferentes razones, entre ellos, se puede encontrar el temor, la dificultad de entender y proceder en las reglas, asumiendo la ilegalidad o la informalidad como un medio seguro para obtener su ingreso.

Lo anterior se sustenta en Cunnigan (2001), quien afirma que se llega a ser informal por gusto, por las ventajas que conlleva desempeñarse en dicho mercado, por las expectativas de obtener mayores ingresos en el corto plazo y la autonomía de colocarse en dicho sector. Sustentando aún más la necesidad de un marco regulatorio armonizado, que puede dar un cambio de paradigma en la organización informal, Hirschman (1970) supone que si los individuos están insatisfechos con la organización a la que pertenecen optarán por seguir en ella con la esperanza

que mejore, o se irán a otra parte. Por su parte, De Soto (1989), es pionero en argumentar que la informalidad no es generada por las barreras de entrada en el mercado formal, sostiene que la causa de ella es la respuesta de los menos favorecidos a la incapacidad del Estado para solucionar sus necesidades.

Como futuras líneas de investigación es pertinente considerar los elementos normativos para fortalecer la microempresarialidad. La capacitación empresarial si bien ya cuenta con el capital humano desde las universidades, hace falta la creación y el seguimiento de un marco regulatorio sólido y armonizado para que el entorno económico y social sea más propicio para los emprendedores. Un marco que proporcione certeza institucional y que provea un camino menos sinuoso, con reglas claras, tanto para los microempresarios como para todos los agentes que interactúan con ellos.

No se debe olvidar que estamos en una economía del emprendimiento y donde la interacción de los mercados se ha dinamizado, por lo cual algunos agentes han migrado sus interacciones de oferta y demanda hacia la economía digital. Es por ello, necesario dar seguimiento a los emprendedores y enseñarles el camino a las nuevas tendencias que el mercado demanda.

BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z., y Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, Geography and American Economic Growth*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511510816>

Aguilar, B. J., Taxis, F. M., y Ramírez, A. N. (2011). Conformación de la expectativa de formalización de la microempresa marginada en México. *INNOVAR*, 21(41), 63 - 75.

Aguilar, J., y Moctezuma, P. (2014). Evaluación del impacto de la política pública de apoyo a microempresas de base social y fomento al empleo en Baja California durante el periodo 2009 - 2012. En A. Mungaray, N. Ramírez, y M. Ramírez (Eds.), *Políticas Públicas para el desarrollo microempresarial de Baja California* (pp. 135-164). Miguel Ángel Porrúa.

Baca, U. G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. McGrawHill Educación.

Berger, M., y Guillamón, B. (1997). *Microenterprise development strategy*. Inter-American Development Bank, Social Programs and Sustainable Development Department, Microenterprise Unit.

Bloom, N., y Van Reenen, J. (2010). Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries? *Journal of Economic Perspectives*, 24(1), 203 - 224. <https://doi.org/10.1257/jep.24.1.203>

Boadway, R., y Bruce, N. (1984). A general proposition on the design of a neutral business tax. *Journal of Public Economics*, 24(2), 231-239. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(84\)90026-4](https://doi.org/10.1016/0047-2727(84)90026-4)

Butler, I., Guiñazu, S., Giuliudori, D., Martinez, C. G., Rodriguez, A., y Tacsir, E. (2017). *Programas de Financiamiento Productivo a pymes, acceso al crédito y desempeño de las firmas: Evidencia de Argentina*. <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1151/programas-de-financiamiento-productivo-a-pymes-acceso-al-credito-y-desempeno-de-las-firmas-evidencia-de-argentina%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Cárdenas, S., y Sánchez, D. (2014). Las encuestas nacionales de vinculación: Una revisión de hallazgos. En S. Cárdenas, E. Cabrero, y D. Arellano (Eds.), *La difícil vinculación Universidad - Empresa en México*.

Carlsson, B. (1999). Small business, entrepreneurship, and industrial dynamics. En Z. Acs (Ed), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact* (pp. 99 - 110). University of Baltimore.

Cervone, F. (2010). Using cost benefit analysis to justify digital library projects. *OCLC Systems & Services: International digital library perspectives*, 26 (2), 76 - 79. <https://doi.org/10.1108/10650751011048443>

Chrisman, J. J., McMullan, W., Ring, J. K., y Holt, D. T. (2012). Counseling assistance, entrepreneurship education, and new venture performance. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 1(1), 63 - 83. <https://doi.org/10.1108/20452101211208362>

- Chrisman, J., y McMullan, E. (2000). A Preliminary Assessment of Outsider Assistance as a Knowledge Resource: The Longer Term Impact of New Venture Counseling. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3) 37 - 53. <https://doi.org/10.1177%2F104225870002400303>
- Chrisman, J., y McMullan, E. (2004). Outsider Assistance as a Knowledge Resource for New Venture Survival. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 229 - 244. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627x.2004.00109.x>
- Chrisman, J., McMullan, E., y Hall, J. (2005). The influence of guided preparation on the long-term performance of new ventures. *Journal of Business Venturing*, 20(6), 769 - 791. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2004.10.001>
- Clark, B. R. (2004). *Sustaining Change in University: continuities in case studies and concepts*. Maidenhead, England: Society for Research into Higher Education and Open University Press.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009). *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. Deutsche Gesellschaft.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2020). *Evolución de las líneas de pobreza por ingreso*. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>
- Córdova, C. E. (2020). *Determinantes de la supervivencia y mortalidad de microempresarios. Una evaluación a través de los programas de transferencias condicionadas Hermosillo, Sonora y Tijuana, Baja California*. [Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Baja California].
- Cunnigan, W. (2001). Breadwinner versus caregiver: labor force participation and sectoral choice over the Mexican business cycle. En E. G. Katz, y M. C. Correia (Eds.), *The economics of gender in Mexico: work, family, state, and market* (pp. 85 - 132). The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- De Rus, G. (2010). *Introduction to Cost-Benefit Analysis: Looking for Reasonable Shortcuts*.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero*. Diana.
- De Soto, H. (1989). *The other path: the invisible revolution in the third world*. Harper & Row Publishers.
- Deakins, D., Graham, L., Sullivan, R., y Wittam, G. (1998). New venture support: an analysis of mentoring support for new and early-stage entrepreneurs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 5(2), 151 - 161. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000006763>
- Delanoe, S. (2013). From intention to start-up: the effect of professional support. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 383-398. <https://doi.org/10.1108/14626001311326789>
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper and Row.

- Etzkowitz, H. (2002). Incubation of incubators: innovation as a triple helix of university-industry-government networks. *Science and Public Policy*, 29(2), 115 - 128. <https://doi.org/10.3152/147154302781781056>
- Etzkowitz, H., y Leydesdorff, L. (1999). The Future Location of Research and Technology Transfer. *The Journal of Technology Transfer*, 24(2/3) 111 - 123. <https://doi.org/10.1023/A:1007807302841>
- Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C., y Cantisano, T. B. (2000). The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research Policy*, 29 (2), 313 - 330. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00069-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00069-4)
- Ferraro, C., y Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. En C. Ferraro (Ed.), *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina* (pp. 9 - 57). Naciones Unidas.
- Guerrero, M., y Urbano, D. (2012). Transferencia de conocimiento y tecnología, Mejores prácticas en las universidades emprendedoras españolas. *Gestión y Política Pública*, 21(1), 107 - 139.
- Held, G. (1995). *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Henry, C., Hill, F., y Leitch, C. (2004). The Effectiveness of Training for New Business Creation. *International Small Business Journal*, 22(3), 249 - 271. <https://doi.org/10.1177%2F0266242604042378>
- Hirschman, A. (1970). *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Harvard University Press.
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística (2016). Esperanza de vida de los negocios a nivel nacional y por entidad federativa. [Conjunto de datos]. <https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/default.html#Tabulados>
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística. (2020). Censo económico 2019 [Conjunto de datos]. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/#Tabulados>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018 [Conjunto de datos]. <https://inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/#Tabulados>
- Jaramillo, R. P., Pérez, A. N., Polania, A. C., y Villalba, R. W. (2020). Formalización integral para los microempresarios de Girardot y La Mesa. *Journal of Business and entrepreneurial studies*, 4(2), 166 - 175. <https://doi.org/10.37956/jbes.v4i2.93>
- Jiménez, G. C., Castillo, E. R., Grajeda, G. R., García, C. A., y Corte, L. A. (2018). Evaluación del programa EnCausa del municipio de Hermosillo, Sonora.

- Kogut, B., y Zander, U. (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. *Organization Science*, 3(3), 383 - 397. <https://doi.org/10.1287/orsc.3.3.383>
- La Porta, R., y Schleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109 - 126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Lumpking, J., y Ireland, D. (1988). Screening Practices of New Business Incubators: The Evaluation of Critical Success Factors. *American Journal of Small Business*, 59 - 81. <https://doi.org/10.1177%2F104225878801200404>
- Lundström, A., & Kremel, A. (2011). Demands for Counseling Towards Surviving Business – A Role for Public Counseling? En E. Segelod, K. Berglund, E. Bjurström, E. Dahlquist, L. Hallén, & U. Johanson (Eds.), *Studies in Industrial Renewal* (pp. 329 - 341). Mälardalen University.
- Martínez, P. J. (2005). El sector informal en México. *El cotidiano* (130), 31- 45.
- McCaig, B., y Nanowski, J. (2018). Business Formalisation in Vietnam. *The Journal of Development Studies*, 1 - 16. <https://doi.org/10.1080/00220388.2018.1475646>
- McMullan, E., Chrisman, J., y Vesper, K. (2001). Some Problems in Using Subjective Measures of Effectiveness to Evaluate Entrepreneurial Assistance Programs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(1) 37 - 54. <https://doi.org/10.1177%2F104225870102600103>
- Mete, M. R. (2014). Valor Actual Neto y Tasa de Retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. *Fides et ratio*, 7(7), 67 - 85.
- Minniti, M., y Bygrave, W. (1999). The Microfoundations of Entrepreneurship. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 23(4), 41 - 52. <https://doi.org/10.1177%2F104225879902300403>
- Moctezuma, P., Maldonado, M., Aguilar, J., Mungaray, A. B., y Rabelo, J. (2012). Una alternativa de evaluación de las políticas públicas de apoyo microempresarial: el caso de la relación UABC-SEDECO. En U. M. Ramírez, & A. N. Ramírez (Eds.), *El Desarrollo Microempresarial en Baja California: Enfoques para la construcción de una política pública* (pp. 91 - 108). Universidad Autónoma de Baja California.
- Mole, K., Hart, M., Roper, S., y Saal, D. (2009). Assessing the Effectiveness of Business Support Services in England. *International Small Business Journal*, 27(5), 557 - 582. <https://doi.org/10.1177/0266242609338755>
- Mungaray, A. (1994). Paradigmas de organización industrial y posibilidades de innovación en las pequeñas empresas, análisis de enfoques y experiencias. *Investigación económica*, 54(209), 249-284. <https://www.jstor.org/stable/42779484>
- Mungaray, A. (2001) Estabilización macroeconómica y desarrollo microempresarial. *Comercio exterior*, 51(9), 851-855. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/11/RCE.pdf>
- Mungaray, A. (2020). *Reconstruir la economía mexicana con negocios sociales*. Miguel Ángel Porrúa.

- Mungaray, A., Ocegueda, J. M., Ledezma, D., Ramírez, N., Ramírez, M., y Alcalá, G. (2007). Un modelo de servicio social universitario en apoyo a microempresas marginadas. *El Trimestre Económico*, 74(296), 987 -1011.
- Mungaray, A., Osorio, G., y Ramírez, N. (2019). *Ensayos económicos sobre microempresas de subsistencia en México*. Universidad Autónoma de Baja California. Miguel Ángel Porrúa.
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2007). Capital humano y productividad en microempresas. *Investigación económica*, 66(260), 81-115. <https://doi.org/10.2307/42779183>
- Mungaray, A., Ramírez, N., & Ramírez, M. (2014). Introducción. En A. Mungaray, N. Ramírez, y M. Ramírez (Eds.), *Políticas Publicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pág. 179). Porrúa.
- Mungaray, A., Ramírez, N., Aguilar, J. G., y Beltrán, J. M. (2007). Poder de Mercado en Microempresas de Baja California. *Problemas del Desarrollo*, 38(148), 173 - 194.
- Mungaray, L. A., y Ramírez, U. M. (2004). Introducción a la asistencia universitaria para el desarrollo microempresarial. En L. A. Mungaray, y U. M. Ramírez (Eds.), *Lecciones de microeconomía para microempresas* (pp. 5 - 19).Universidad Autónoma de Baja California, Miguel Ángel Porrúa.
- Mungaray, L. A., Osuna, M. J., Ramírez, A. N., Ramírez, U. M., y Escamilla, D. A. (2015). Emprendimientos de micro y pequeñas empresas mexicanas en un escenario local de crisis económica: El caso de Baja California, 2008-2011. *Frontera Norte*, 27(53), 115 - 146.
- Nahavandi, A., y Chesteen, S. (1988). The Impact of Consulting on Small Business: A Further Examination. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(1) 29 - 40. <https://doi.org/10.1177%2F104225878801300104>
- Nelson, R. R. (1991). Why do firms differ, and how does it matter? *Strategic Management Journal*, 12(2), 61 - 74.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2019). SME and Entrepreneurship Outlook. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- Organización Internacional del Trabajo. (2014). El empleo informal en México: situación actual, políticas, desafíos. Organización Internacional del Trabajo.
- Organización Internacional del Trabajo. (2014). El empleo informal en México: situación actual, políticas, desafíos. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_245619.pdf
- Organización Internacional del Trabajo. (2014). Políticas para la Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas . Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Ortega, A. B. (2012). Análisis Coste - Beneficio. *extoikos* (5), 147 - 149.
- Osuna Millan, J. G., y Mungaray, A. (2014). La micro y pequeña empresa de Baja California en un escenario de crisis económica. Una política publica para el empleo y la recuperación. En J. G.

Osuna Millan, A. Mungaray, N. Ramírez, y M. Urquidy (Eds.), *Políticas Publicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pp. 53-54). Miguel Ángel Porrúa.

Phillips, B. D., y Kirchnoff, B. A. (1989). Formation, Growth and Survival; Small Firm Dynamics in the U.S. Economy. *Small Business Economics*, 1(1)65 - 74.

Ramírez, A. N. (2005). *Eficiencia y comportamiento de microempresas marginadas: una aplicación para los estados de Baja California y Nayarit*. [Tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Baja California].

Ramírez, A. N., Mungaray, L. A., y Cancino, M. P. (2018). *Superando la pobreza con negocios sociales en Tijuana*. Universidad Autónoma de Baja California. <http://148.231.10.162/images/cesu/libros/pdf/SPNST.pdf>

Ramírez, A. N., Mungaray, L. A., Aguilar, B. J., y Flores, A. Y. (2017). Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano. *Innovar*, 27(64), 63 -74. <http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v27n64.62369>

Ramírez, M., y Ramírez, N. (2012). *El desarrollo microempresarial en Baja California*. Gobierno del Estado de Baja California/ Universidad Autónoma de Baja California.

Ramírez, U. M., Mungaray, A., y Guzmán, G. N. (2009). Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Región y Sociedad*, 21(44), 71 - 90.

Robinson, R. (1982). The Importance of Outsiders in Small Firm Strategic Planning. *Academic of Management Journal*, 25(1), 80 - 93.

Rodríguez, V. V., y Aguilar, P. C. (2013). Indicadores FOCO para medir la eficacia en la utilización del microcrédito. *FAEDMYPE International Review*, 2(4), 73 - 88.

Schayek, R., y Dvir, D. (2011). The impact of public assistance programs on small businesses: strategic planning, entrepreneurship resources usage, and market orientation as mediating variables. *Journal of Small Business Strategy*, 22(1), 67 - 97.

Stiglitz, J., y Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393 - 410. <https://www.jstor.org/stable/1802787>

Tello, C. S. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *Lex*, 2(14), 201 - 218. <http://dx.doi.org/10.21503/lex.v12i14.623>

Taxis, F. M., Ramírez, U. M., y Aguilar, B. J. (2016). Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia. *Contaduría y Administración*, 61(3), 551 - 567. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.04.001>

Universidad de Sonora. (2013). Centro de Asesoría Financiera y Emprendimiento Social de la Universidad de Sonora. Universidad de Sonora.

Webb, J. W., Morris, M. H., & Pillay, R. (2013). Microenterprise Growth at the Base of the Pyramid; A Resource - Based Perspective. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 18(4), 1 - 20. <https://doi.org/10.1142/S108494671350026X>

Wonglimpiyarat, J., y Khaemasunun, P. (2015). China's innovation financing system: Triple Helix policy perspectives. *Triple Helix*, 2(5), 1 - 18. <https://doi.org/10.1186/s40604-014-0013-y>

Wren, C., y Storey, D. (2002). Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance. *Oxford Economic Papers*, 54(2), 334 - 365. <https://doi.org/10.1093/oep/54.2.334>

Yusuf, J. E. (2010). Meeting entrepreneurs' support needs: are assistance programs effective? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(2), 294 - 307. <https://doi.org/10.1108/14626001011041283>