

CONSTRUCCIÓN, GENERACIÓN Y ANÁLISIS DE INDICADORES

PARA MEDIR EL ESTADO Y LA EVOLUCIÓN
DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN

Mé xico

OBSERVATORIO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR



Las opiniones, análisis y recomendaciones de política no reflejan necesariamente el punto de vista del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, como tampoco de su Junta Ejecutiva ni de sus estados miembros.

Agradecimientos

La realización de este documento se enmarca en el proyecto 00088566, Creación y Fortalecimiento del Observatorio Nacional del Emprendedor, implementado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en colaboración con Fundación IDEA y financiado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). El equipo de trabajo agradece particularmente a la **Sra. Marcia de Castro**, Coordinadora Residente del Sistema de las Naciones Unidas en México y Representante Residente del PNUD en México, al **Lic. Enrique Jacob Rocha**, presidente del INADEM, y al **Mtro. Alberto Saracho**, Director de Fundación IDEA.

El presente documento se alimentó de las encuestas elaboradas por **Roy Alberto Campos Esquerro, Gilberto Sánchez Jiménez y Ursula Jacobo Arteaga**, así como de las entrevistas realizadas a emprendedores, funcionarios de gobierno de dependencias federales y estatales, así como a representantes de organismos internacionales y de la sociedad civil, incubadoras, aceleradoras, fondos de inversión e instituciones académicas. El equipo de trabajo agradece la participación de todos ellos:

Adolfo Ortega (Ventura México), **Adolfo Peniche** (Secretaría de Economía de Yucatán), **Adrián Guarneros Tapia** (SAT), **Alberto Bucardo** (FOMIN),

Alberto Di Liscia (Representante de la ONUDI en México y Director de la Oficina Regional para América Central y el Caribe), **Alberto Villalpando** (SofaMatch.com), **Alejandra de la Cerda**, **Alejandro González Hernández**, **Laila Chemor** (INADEM), **Alejandro Rasteletti**, **Alexandre Brasero**, **Álvaro Rodríguez-Arregui** (Compartamos Banco), **Ana Paula González** (New Ventures Group), **Arturo Cavazos Leal** (Secretaría de Desarrollo Económico de Monterrey), **Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León** (CAINTRA), **Daniel Moreno** (Animal Político), **Eduardo Bohórquez**, **Enrique Álvarez** (Axis Ingeniería), **Enrique Zambrano** (Bebitos), **Fernando Gómez**, **Fernando Lelo de Larrea** (Venture Institute), **Fernando Saiz** (Gaudena), **Francisco Sabido** (STPS, Unidad Mérida), **Gabriela Alzina** (Instituto Yucateco del Emprendedor), **Gerardo Gómez Ruano**, **Giuliano Lopresti**, **Gregorio Arévalo**, **Guillermo Cejudo**, **Guillermo Méndez** (SEFOE), **Heberto Taracena Blé** (Invent, Capital Invent), **Hernán Fernández**, **Javier Okhuysen**, **Javier Olán Magaña** (YellowMe), **Jerónimo Villar**, **Jesús Bush** (IMEF), **Jorge Madrigal** (Aventura Apps), **José Humberto Cantú Delgado**, **Israel Tello**, **Jesús Darío Hernández**, **Jonathan Ramírez**, **Jorge Diez De Sollano** (INAES), **José Francisco Martínez López** (FEMSA), **José Manuel Aguirre** (ITESM), **Joshua Francia** (Boletia), **Juan E. Pardinás** (IMCO), **Julio Gómez Sánchez** (CANIETI), **Karla Berman**, **Katia Dumont Eserski** (ANDE), **Leonardo Iacovone**, **Lily Flores Pech** (Endeavor Yucatán), **Luis Miguel Dena**, **Manuel de Jesús García Mancillas** (Secretaría de Desarrollo Económico de Monterrey), **Marcelo Torres Llamas** (DC Estrategia), **María del Pilar Alonso Norma** (Fundación Banorte), **María del Sol Rumayor Siller** (INADEM), **Mario Gamboa Cavazos** (Intelimétrica), **Salvador López Carbajal** (Embajada de Reino Unido), **Sofía Madero**, **Vincent Speranza** (Endeavor), **William López Rodríguez**, entre otros emprendedores y empresarios, organizaciones de la sociedad civil y organismos internacionales.

Índice

Resumen ejecutivo	13
<hr/>	
Introducción	16
<hr/>	
Metodología	19
a. Marco conceptual	20
b. Revisión de literatura	21
c. Encuesta a empresarios, emprendedores y población abierta	21
d. Entrevistas a actores del ecosistema	22
e. Grupo de enfoque con emprendedores y empresarios	23
f. Limitaciones del estudio	23
<hr/>	
Determinantes del Ecosistema Emprendedor	24
<hr/>	
1. Financiamiento	25
<hr/>	
1.1. Introducción	26
<hr/>	
1.2. Principales Hallazgos	27
• Solicitudes a Fuentes de Financiamiento	27
• Acceso a Deuda	29
• Acceso a Capital de Riesgo (Capital Emprendedor)	32
• Acceso a Subsidios	33
• Mercados de valores	34
<hr/>	
1.3. Conclusión y Recomendaciones	36
<hr/>	
2. Apoyo al Emprendimiento	38
<hr/>	
2.1. Introducción	39
<hr/>	
2.2. Principales Hallazgos	39
• Redes y Asociaciones de Industria	39
• Servicios Legales y Contables	41
• Apoyo público no financiero	42
<hr/>	
2.3. Conclusión y Recomendaciones	43
<hr/>	

3.	Política Pública	45
3.1.	Introducción	46
3.2.	Principales Hallazgos	46
	• Cargas Fiscales	46
	• Tiempo para cubrir las obligaciones fiscales	48
	• Costo de abrir y cerrar un negocio	49
	• Facilidad de contratar y despedir personal	50
3.3.	Conclusión y Recomendaciones	50
4.	Mercados	52
4.1.	Introducción	53
4.2.	Principales Hallazgos	53
	• Ventas Domésticas	53
	• Exportación	55
	• Tamaño de mercado potencial	56
	• Barreras de entrada	57
4.3.	Conclusión y Recomendaciones	58
5.	Capital Humano	59
5.1.	Introducción	60
5.2.	Principales Hallazgos	60
	• Tasas de terminación escolar	60
	• Calidad de la educación	61
	• Mano de obra	62
5.3.	Conclusión y Recomendaciones	63

6.	Infraestructura	65
<hr/>		
6.1.	Introducción	66
<hr/>		
6.2.	Principales Hallazgos	66
	• Acceso a telecomunicaciones	66
	• Acceso a energía	68
	• Acceso a infraestructura	68
<hr/>		
6.3.	Conclusión y Recomendaciones	69
<hr/>		
7.	Investigación y Desarrollo (I&D)	71
<hr/>		
7.1.	Introducción	72
<hr/>		
7.2.	Principales Hallazgos	72
	• Patentes	72
	• Inversión en I&D	73
<hr/>		
7.3.	Conclusión y Recomendaciones	75
<hr/>		
8.	Cultura Emprendedora	76
<hr/>		
8.1.	Introducción	77
<hr/>		
8.2.	Principales Hallazgos	77
	• Motivación para el emprendimiento	77
<hr/>		
8.3.	Conclusión y Recomendaciones	79
<hr/>		
	Rendimiento Empresarial	81
a.	Número de Empresas	82
b.	Empleo	83
c.	Riqueza	86
<hr/>		
	Impacto	89
a.	Crecimiento Económico	90
b.	Creación de Empleos	91
c.	Reducción de la Pobreza	92
<hr/>		
	Conclusión	94
	Bibliografía	96

Índice de ilustraciones

Ilustración 1.	Dimensiones del Ecosistema Emprendedor	21
Ilustración 2.	Mapa de Tipos y Etapas de Financiamiento	27
Ilustración 3.	Trámites administrativos según el ciclo de vida de la empresa	41

Índice de gráficas

Gráfica 1.	Distribución por tamaño de empresas que solicitaron financiamiento	28
Gráfica 2.	Razones para no solicitar financiamiento	28
Gráfica 3.	Solicitud de financiamiento público y privado por Empresarios	28
Gráfica 4.	Solicitud de financiamiento público y privado por Emprendedores	28
Gráfica 5.	Solicitud a fuentes de financiamiento privado	29
Gráfica 6.	Solicitud a fuentes de financiamiento público	29
Gráfica 7.	Crédito total al sector privado como proporción del PIB	30
Gráfica 8.	Comparación entre países de la tasa de interés activa	30
Gráfica 9.	Tasa de interés a MiPyMEs (%)	31
Gráfica 10.	Proporción de préstamos otorgados a MiPyMEs y grandes empresas	31
Gráfica 11.	Otorgamiento de financiamiento de bancas comerciales a MiPyMEs	32
Gráfica 12.	Número de Fondos de Inversión y Capital Acumulado	33
Gráfica 13.	Inversión total en capital de riesgo en México por año	33
Gráfica 14.	Capitalización Bursátil doméstica / PIB	35
Gráfica 15.	Número de compañías listadas en la bolsa de valores	35
Gráfica 16.	Empresas que pertenecen a asociaciones, cámaras o redes, por región	40
Gráfica 17.	Empresas que pertenecen a asociaciones, cámaras o redes por tamaño	40
Gráfica 18.	Utilización y percepción del precio de servicios de apoyo	41
Gráfica 19.	Fuente de apoyo público no financiero para emprendedores	43
Gráfica 20.	Razones por las cuales los emprendedores no solicitan apoyo público no financiero	43
Gráfica 21.	Principales razones para no acceder a apoyo público no financiero, por tamaño	43
Gráfica 22.	Percepción de empresarios acerca del cambio de REPECOS a RIF	47
Gráfica 23.	Comparativo de tasa de impuestos corporativos	48
Gráfica 24.	Comparativo de tiempo promedio para pagar impuestos	49
Gráfica 25.	Ventas domésticas de MiPyMEs por región	54
Gráfica 26.	Ventas domésticas de MiPyMEs por tamaño	54
Gráfica 27.	Objetivo de expansión de mercado	55
Gráfica 28.	Producto Interno Bruto (Total de PIB en dólares corrientes, 2009-2013)	56

Gráfica 29.	PIB per cápita (Total del PIB en dólares / habitantes 2009-2013)	56
Gráfica 30.	Ingreso disponible de los hogares (tasa de crecimiento anual, %)	57
Gráfica 31.	Barreras de entrada a mercados domésticos para empresarios	57
Gráfica 32.	Barreras de entrada a mercados externos para empresarios	57
Gráfica 33.	Porcentaje de trabajadores entre 25 y 64 años que cuentan con educación media superior	61
Gráfica 34.	Nivel educativo de dueños y directores de MiPyMEs	61
Gráfica 35.	Resultados PISA 2012 de México y la OCDE	62
Gráfica 36.	Facilidad para conseguir personal calificado	62
Gráfica 37.	Brecha entre la importancia y la escasez de capacidades laborales	63
Gráfica 38.	MiPyMEs que capacitaron a sus empleados en 2013, por tamaño de empresa	63
Gráfica 39.	Precios de banda ancha por megabit por segundo de velocidad anunciada, Sept. 2012, en dólares PPA	67
Gráfica 40.	Acceso y percepción de precio de telecomunicaciones	68
Gráfica 41.	Acceso y percepción de precio de energía	68
Gráfica 42.	Acceso y percepción de precio de infraestructura	69
Gráfica 43.	Total de patentes otorgadas por oficina de aplicación	73
Gráfica 44.	Gasto público y privado en investigación y desarrollo (% del PIB)	73
Gráfica 45.	MiPyMEs con convenios con centros de investigación y desarrollo, o con instituciones académicas, por tamaño	74
Gráfica 46.	Porcentaje de empresarios y emprendedores que han desarrollado proyectos innovadores en el último año	74
Gráfica 47.	Obstáculos para realizar proyectos innovadores	74
Gráfica 48.	Porcentaje de personas que consideran que abrir un negocio es una buena opción de carrera	77
Gráfica 49.	Porcentaje de dueños de MiPyMEs con padres emprendedores	78
Gráfica 50.	Porcentaje de la población que piensa que los empresarios gozan de respeto y estatus social alto	78
Gráfica 51.	Razones para emprender	78
Gráfica 52.	Razones para no emprender	79
Gráfica 53.	Apoyo necesario para emprender	79
Gráfica 54.	Supervivencia empresarial	83
Gráfica 55.	Crecimiento de MiPyMEs entre 2011 y 2014	84
Gráfica 56.	Porcentaje de empresas que cuenta con registro en el IMSS	85
Gráfica 57.	Porcentaje de empresas que cuenta con registro ante el SAT	85
Gráfica 58.	Porcentaje de empresas que declaró impuestos en 2013	86
Gráfica 59.	Porcentaje de ventas al extranjero	87
Gráfica 60.	Productividad laboral (PIB por persona empleada)	88
Gráfica 61.	Crecimiento en la Productividad laboral (PIB por persona empleada)	88
Gráfica 62.	Tasa de crecimiento anual del PIB	90
Gráfica 63.	Crecimiento en exportaciones 2013	91

Gráfica 64.	Comparativo entre países de las tasas de desempleo en 2013	91
Gráfica 65.	Población ocupada en México	92

Índice de tablas

Tabla 1.	Estratificación de tamaño de empresas	17
Tabla 2.	Antecedentes regulatorios para las MiPyMEs	17
Tabla 3.	Regiones geográficas de la muestra	22
Tabla 4.	Marco muestral de la encuesta	22
Tabla 5.	Relación de actores entrevistados	23
Tabla 6.	Tipos y Fuentes de Financiamiento	26
Tabla 7.	Relación entre número de intervenciones de apoyo directo y presupuesto ejercido	34
Tabla 8.	Proporción de intervenciones según tipo de apoyo financiero	34
Tabla 9.	Presencia de mercados bursátiles	36
Tabla 10.	Recomendaciones en el área de financiamiento	37
Tabla 11.	Proporción de presupuesto en actividades de capacitación o asesoría	42
Tabla 12.	Lista de instancias y proporción de apoyo en capacitación o asesoría	42
Tabla 13.	Recomendaciones en el área de apoyo al emprendimiento	44
Tabla 14.	Procedimientos, Tiempo y Costo necesarios para empezar un negocio en diferentes ciudades y regiones de México	49
Tabla 15.	Tiempo y costo de cerrar un negocio	50
Tabla 16.	Percepción de emprendedores acerca de la facilidad para contratar y despedir personal	50
Tabla 17.	Recomendaciones en el área de políticas públicas	51
Tabla 18.	Costo de exportación	56
Tabla 19.	Recomendaciones en el área de mercados	58
Tabla 20.	Indicadores Educativos en México	60
Tabla 21.	Recomendaciones en el área de capital humano	64
Tabla 22.	Comparativo de precios de telecomunicación entre México y la OCDE	67
Tabla 23.	Satisfacción de empresarios y emprendedores con los servicios	68
Tabla 24.	Porcentaje de empresarios y emprendedores satisfechos con los servicios	68
Tabla 25.	Porcentaje de empresarios y emprendedores satisfechos con los servicios	69
Tabla 26.	Recomendaciones en el área de infraestructura	70
Tabla 27.	Recomendaciones en el área de investigación y desarrollo	75
Tabla 28.	Recomendaciones a nivel de cultura emprendedora	80
Tabla 29.	Número de empresas por tamaño y sector	82

Tabla 30.	Crecimiento en número de empresas	82
Tabla 31.	Productividad por tamaño de empresa	88

Definiciones

Cultura emprendedora

Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, prácticas, costumbres y acciones dirigidas a fomentar el espíritu emprendedor y difundir los beneficios del emprendimiento entre la población (INADEM, 2014a).

Economía informal

Todas las actividades económicas de trabajadores o unidades económicas que, en la legislación o en la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o para las cuales estos son insuficientes (OIT, s.f.).

Ecosistema emprendedor

Sistema formado por un conjunto de agentes económicos que interactúan entre sí, a fin de establecer condiciones favorables para crear, desarrollar y consolidar un ambiente propicio para el desarrollo y fortalecimiento de emprendedores y MiPyMEs (INADEM, 2014a).

Emprendedor

Las mujeres y los hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una micro, pequeña o mediana empresa (INADEM, 2014a).

Emprendimiento

Cualquier intento de un nuevo negocio o empresa de modo que genere autoempleo, una nueva unidad de negocio, o la expansión de un negocio existente; llevado a cabo por un individuo, grupo de individuos o un negocio establecido (INADEM, 2014a).

Empresa

Entidad económica que es capaz, bajo su propio derecho, de poseer activos, asumir responsabilidades y comprometerse con actividades económicas y transacciones con terceros (INEGI, 2009).

Empresa formal

La OIT considera empresas formales a aquellas que están constituidas, con más de cinco empleados, cuyos trabajadores están registrados (OIT, s.f.). Por otro lado, la iniciativa “Crezcamos Juntos” en México, que busca atraer a las empresas a la formalidad, considera como formales a las empresas inscritas en el Registro Federal de Contribuyentes (Crezcamos Juntos, 2015).

Para efectos del estudio, se considera formal a aquella empresa que pagó impuestos en 2013, asegurando así que es una empresa activa que reporta sus actividades al Estado.

Empresa micro

Empresas legalmente constituidas que emplean entre 1 y 10 personas (INADEM, 2014a).

Empresa pequeña

Empresas legalmente constituidas que emplean entre 11 y 30 personas para el sector comercial; y entre 11 y 50 personas para industria y servicios (INADEM, 2014a).

Empresa mediana

Empresas legalmente constituidas que emplean entre 31 y 100 personas para el sector comercial; entre 51 y 100 personas para servicios; y entre 51 y 250 personas para industria (INADEM, 2014a).

Empresa grande

Empresas legalmente constituidas que emplean más de 100 personas para el sector comercial y servicios; y más de 250 para industria (INADEM, 2014a).

Etapa de emprendimiento

Start up:

- Idea o negocio nuevo.
- Puede estar en proceso de constitución
- Negocio constituido pero aún en proceso de supervivencia: No ha alcanzado su punto de equilibrio

Crecimiento:

- El negocio ya alcanzó su punto de equilibrio.
- El negocio está creciendo rápidamente.
- Posiblemente se esté buscando financiamiento para crecer.

Consolidación/Expansión:

- El crecimiento es sostenido, pero a un ritmo lento.
- Posiblemente se esté buscando llegar a otros mercados domésticos o internacionales.¹

1 Fundación IDEA, con base en revisión de literatura

Innovación

Una innovación es la introducción de un producto, servicio, proceso o modelo de negocio nuevo o significativamente mejorado (INADEM, 2014a; OECD, 2014b)

Tipo de emprendimiento

- **Tradicional:** Empresas que se constituyen con miras a un posible crecimiento moderado.
- **Alto impacto:** Empresas innovadoras con potencial de mercado.²

2 Fundación IDEA, con base en experiencia previa.



Resumen ejecutivo

Resumen ejecutivo

Las micro, pequeñas y medianas empresas juegan un papel muy importante en la economía de México, al constituir el 99.8% de las empresas en el país (INEGI, 2009) y generar el 77.1% del empleo (INEGI, 2015a). Sin embargo, éstas son significativamente menos productivas que sus contrapartes de mayor tamaño. La productividad de las grandes empresas es 6.3 veces superior a la de las microempresas, 2.9 veces superior a la de las pequeñas y 1.7 veces mayor a la de las medianas (OCDE, 2013).

Estas diferencias confirman la necesidad de formular estrategias que permitan generar las condiciones necesarias no sólo para la supervivencia de las MiPyMEs, sino también para su crecimiento y consolidación.

El objetivo de este estudio es identificar indicadores del ecosistema emprendedor que permitan medir el estado y la evolución del mismo, así como informar sobre su efecto en las MiPyMEs en México. El estudio busca implementar una metodología para identificar los elementos clave del ecosistema, los

principales obstáculos enfrentados por las MiPyMEs y los aspectos del ecosistema emprendedor que deben ser fortalecidos para incrementar la competitividad de estas empresas.

Para la construcción de los indicadores, el estudio parte de un marco conceptual desarrollado por el Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE, 2013) y lo adapta al contexto mexicano y a las particularidades de las MiPyMEs en el país. Este marco conceptual establece tres niveles del ecosistema emprendedor: los determinantes del ecosistema, las dimensiones de rendimiento empresarial y los indicadores macro de impacto.

En la primera parte del estudio se analizan los determinantes del ecosistema: financiamiento, apoyo al emprendimiento, políticas públicas, mercados, capital humano, infraestructura, cultura emprendedora e investigación y desarrollo. Entre los principales retos detectados en estas áreas destacan la baja penetración de crédito bancario dirigido a las MiPyMEs; la falta de informa-

ción respecto a programas de apoyo público no financiero, lo que limita su uso; la baja participación de microempresas en redes y asociaciones; el alto costo de abrir y operar un negocio; la falta de financiamiento que genera barreras de entrada a mercados domésticos e internacionales; la baja inversión en investigación y desarrollo; el rezago educativo, y los bajos niveles de cobertura de las telecomunicaciones.

La segunda parte del estudio se enfoca en las dimensiones de rendimiento empresarial: número de empresas, empleo y riqueza. En este sentido, destaca el bajo crecimiento de las MiPyMEs, la prevalencia del empleo informal en las microempresas y las brechas en productividad por tamaño de empresa.

Finalmente, se analizan los indicadores de

impacto: crecimiento económico, creación de empleos y reducción de la pobreza. Se detectan áreas de oportunidad en términos de la contribución de las MiPyMEs a estas tres variables.

Este estudio genera un diagnóstico del ecosistema emprendedor con la finalidad de identificar los principales retos a atender. Asimismo, contribuye con recomendaciones específicas en distintas áreas. Es importante resaltar que este estudio no se realizó con el propósito de profundizar en aspectos particulares del ecosistema emprendedor. Debido a que el tema de estudio es muy amplio, este estudio pretende arrojar luz sobre los principales aspectos del ecosistema y generar información relevante y general que pueda ser utilizada por tomadores de decisiones.



Introducción

Introducción

Las MiPyMEs son consideradas impulsoras del crecimiento económico, en particular en países en desarrollo. En México, estas empresas aportan alrededor del 34.7% de la Producción Bruta Total (Gobierno de México, 2015a) y generan 71.4% de los empleos (INEGI, 2014).

En México, la estratificación de las empresas de acuerdo a su tamaño depende del número de empleados, según el criterio que se presenta a continuación:

TABLA 1. ESTRATIFICACIÓN DE TAMAÑO DE EMPRESAS

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores
Micro	Todos	Hasta 10
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100
	Servicios	Desde 51 hasta 100
	Industria	Desde 51 hasta 250

Fuente: Congreso de la Unión (2015).

A pesar de su contribución al empleo y a la producción del país, emprendedores y empresarios lidian con diversos obstáculos que merman su capacidad de innovación, productividad y crecimiento. Para tratar de disminuirlos, desde distintos niveles de gobierno se instrumentan intervenciones de políticas y programas públicos.

Antecedentes de políticas y regulación de apoyo al emprendimiento

Las políticas de apoyo a MiPyMEs se basan

en un marco legal que apoya y legitima las actividades empresariales, y en instituciones que ejecutan instrumentos de regulación como programas gubernamentales, fondos, convenios e iniciativas.

Uno de los primeros antecedentes de las políticas de apoyo al emprendimiento en México se remonta a 1989, cuando se creó la Unidad de Desregulación Económica (UDE), a cargo de la Secretaría de Comercio e Industria (la actual Secretaría de Economía). Desde entonces se han llevado a cabo una serie de reformas enfocadas a mejorar el ambiente regulatorio para las MiPyMEs (OECD, 2015). A continuación se muestra un resumen de estas reformas.

TABLA 2. ANTECEDENTES REGULATORIOS PARA LAS MIPYMES

Año	Reforma
1989	Creación de la Unidad de desregulación económica.
1995	Creación del Consejo para la Desregulación Económica; Registro Federal de Trámites Empresariales.
1997	Ley Federal sobre Metrología y Normalización.
2000	Ley de Procedimiento Administrativo Federal
2002	Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME); Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Consejo Nacional de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Medianas Empresas.
2006	Reglamento de la Ley de las PyMEs
2013	Creación del INADEM

Fuente: OECD (2015).

Actualmente, el esfuerzo central se ve reflejado en la Estrategia 4.8.4 del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. Ésta busca “impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas”. Para lograrlo se propone las siguientes líneas de acción (Gobierno de México, 2015a):

- Apoyar la inserción exitosa de las micro, pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor de los sectores estratégicos de mayor dinamismo, con más potencial de crecimiento y generación de empleo, de común acuerdo con los gobiernos de las entidades federativas del país.
- Impulsar la actividad emprendedora mediante la generación de un entorno educativo, de financiamiento, protección legal y competencia adecuados.
- Diseñar e implementar un sistema de información, seguimiento, evaluación y difusión del impacto de emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas.
- Impulsar programas que desarrollen capacidades intensivas en tecnologías de la información y la comunicación, así como innovación para promover la creación de ecosistemas de alto valor agregado de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Mejorar los servicios de asesoría técnica

ca para generar una cultura empresarial.

- Facilitar el acceso a financiamiento y capital para emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas.
- Crear vocaciones emprendedoras desde temprana edad para aumentar la masa crítica de emprendedores.
- Apoyar el escalamiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.
- Incrementar la participación de micro, pequeñas y medianas empresas en encadenamientos productivos, así como su capacidad exportadora.
- Fomentar los proyectos de los emprendedores sociales, verdes y de alto impacto.
- Impulsar la creación de ocupaciones a través del desarrollo de proyectos de emprendedores.
- Fomentar la creación y sostenibilidad de las empresas pequeñas formales.

El marco legal, las instituciones y los instrumentos normativos constituyen los tres pilares básicos de la regulación de un país. En México, a pesar de que se han alcanzado avances en estos tres pilares, el refuerzo de las instituciones y del marco de regulación legal, así como el desarrollo de más y mejores políticas públicas en materia de regulación constituye un desafío (OECD, 2015).



Metodología

Metodología

El objetivo del estudio es proponer y analizar indicadores del ecosistema emprendedor para medir su estado y evolución, así como informar sobre su efecto en las MiPyMEs en México. El estudio busca implementar una metodología para identificar los elementos clave del ecosistema emprendedor y presentar la situación actual de las MiPyMEs en el país. Se mide, en particular, los obstáculos enfrentados por las MiPyMEs y los aspectos del ecosistema que deben ser fortalecidos para su competitividad en el mercado.

Esta sección describe de forma general la metodología utilizada para realizar el estudio. La metodología detallada se puede consultar en el sitio web de este reporte, como “Anexo 1”.

Para el estudio “Construcción, generación y análisis de indicadores para medir el estado y la evolución del Ecosistema Emprendedor en México” se eligió una metodología mixta, que combina cinco elementos principales:³

- Definición de un marco conceptual.
- Revisión de literatura y fuentes secundarias.
- Información cuantitativa obtenida a través de una encuesta diseñada para el estudio.
- Entrevistas a profundidad con actores relevantes del ecosistema emprendedor.
- Grupos de enfoque con emprendedores y empresarios.

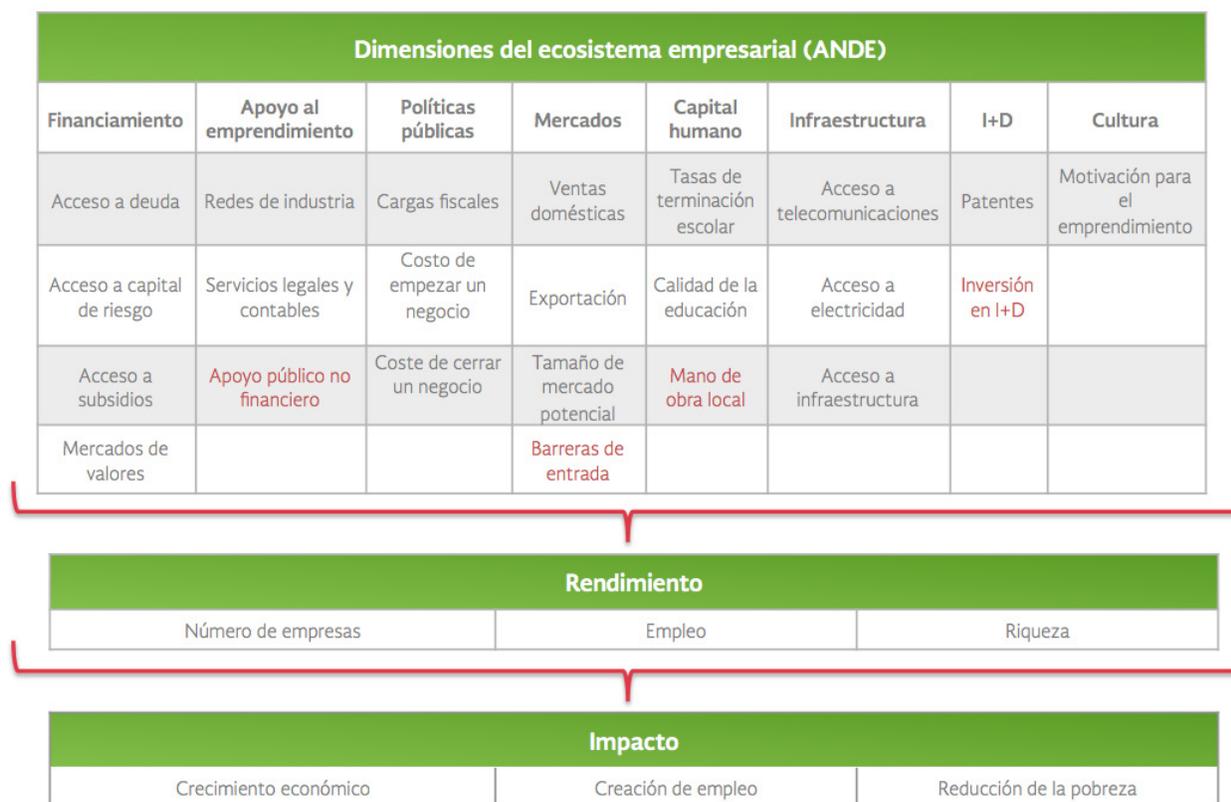
³ La metodología es compartida con el estudio sobre “Efecto de la corrupción en emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas en México”, también parte del proyecto “Creación y fortalecimiento del Observatorio Nacional del Emprendedor”.

a. Marco conceptual

La definición del marco conceptual utilizado para este estudio se basó en la identificación y análisis de diversos marcos y estudios sobre el ecosistema emprendedor. A partir de este análisis, se seleccionó como base para el estudio al “Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit” del Aspen Network of Development Entrepreneurs (2013). El marco conceptual desarrollado por el ANDE es el resultado del cruce de nueve marcos y estudios internacionales. Éste analiza las fortalezas y debilidades de cada estudio, incorpora fortalezas y propone una guía metodológica para medir el ecosistema emprendedor. Para efectos de este estudio, el marco fue adaptado al contexto de México y a las particularidades de las MiPyMEs en el país.

El marco del ANDE establece tres niveles del ecosistema emprendedor: los determinantes del ecosistema, dimensiones de rendimiento empresarial e indicadores macro de impacto. Se adaptó la matriz para incluir otros factores que contribuyen al ecosistema en México que se incorporaron como parte del marco conceptual del estudio (ver Ilustración 1, factores adicionales en rojo). El análisis de este estudio se enfoca en los determinantes del ecosistema (o indicadores a nivel de insumo), donde se considera que debe estar el enfoque de las políticas públicas. El fortalecimiento del ecosistema emprendedor a nivel de sus determinantes genera los resultados necesarios a nivel de rendimiento e impacto.

ILUSTRACIÓN 1. DIMENSIONES DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR



Fuente: Análisis de Fundación IDEA con datos de ANDE (2013).

b. Revisión de literatura

La revisión de literatura se usó como insumo para la definición del diseño y análisis de encuestas y entrevistas. También se utilizó para obtener información oficial que ayuda a definir el estado actual del ecosistema emprendedor en varias de sus dimensiones.

Así se identificaron, sustentaron y confirmaron hallazgos para elaborar recomendaciones con base en un panorama sólido del efecto del ecosistema en las MiPyMEs.

c. Encuesta a empresarios, emprendedores y población abierta

La encuesta recolecta información de tres poblaciones distintas:

- Empresarios: empresarios del nivel micro, pequeño y mediano registrados en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI (2010).
- Emprendedores: empresas que contac-

taron o formaron parte de las redes de incubadoras y aceleradoras del país.

- Población abierta: personas mayores de 15 años, en viviendas particulares en el país.

La información obtenida es representativa a nivel nacional y a nivel de tres regiones geográficas:

TABLA 3. REGIONES GEOGRÁFICAS DE LA MUESTRA

Región Centro	Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla, Querétaro, Nayarit, Aguascalientes, Guanajuato, Michoacán, Jalisco, Colima, Tlaxcala
Región Norte	Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Durango, Zacatecas, San Luis Potosí
Región Sur	Chiapas, Campeche, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz, Yucatán

La muestra tuvo un diseño aleatorio simple sistemático. La Tabla 4 describe el detalle de la muestra final por regiones de cada una de las tres poblaciones:

TABLA 4. MARCO MUESTRAL DE LA ENCUESTA

	Norte	Centro	Sur	Total	Margen de error a nivel nacional
Empresarios	679	719	684	2,082	+/- 2.1%
Emprendedores	283	542	366	1,191	+/- 2.8%
Población abierta	600	599	600	1,799	+/- 2.3%
			Total	5,072	

Fuente: Consultores externos a cargo del levantamiento.

Se aplicó el mismo instrumento para empresarios y emprendedores, y otro para la población abierta. Los instrumentos completos se encuentran en el Anexo 2, en el sitio web de este reporte.

Los resultados presentados para análisis fueron estimaciones basadas en la utilización de factores de expansión, calculados como el inverso de la probabilidad de selección de cada individuo en la muestra y corrección por no-respuesta en cada sección. Para la elaboración del estudio se realizaron análisis bivariados y de submuestras en STATA. Los análisis fueron determinados de acuerdo con las hipótesis generadas durante la revisión de literatura y las entrevistas.

d. Entrevistas a actores del ecosistema

Se hicieron entrevistas individuales y a profundidad con diversos actores del ecosistema emprendedor. Se buscó complementar las encuestas con información cualitativa y recoger las opiniones de otros actores relevantes del ecosistema, además de emprendedores y empresarios. Se entrevistó a un total de 67 personas (Tabla 5). La mayor parte de las entrevistas fueron compartidas con el estudio “Efecto de la corrupción en emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas en México”.

TABLA 5. RELACIÓN DE ACTORES ENTREVISTADOS

Tipo de actor entrevistado	Centro	Norte	Sur	Total general
Emprendedores y Empresarios	10	2	12	24
Financiadora, Incubadora o Aceleradora	7	1	1	9
Gobierno	4	2	4	10
Institución Académica	2	2	-	4
Medios de comunicación	2	-	-	2
ONG y Cámaras	7	1	1	9
Organismos Internacionales	9	-	-	9
Total	41	8	18	67

Se utilizó una guía de entrevista que buscaba orientar la conversación sin ser un instrumento rígido. La guía completa de preguntas para cada actor del ecosistema se encuentra en el Anexo 3, mientras que en el Anexo 4 se resume la información obtenida. Ambos Anexos se pueden consultar en el sitio web de este reporte.

e. Grupo de enfoque con emprendedores y empresarios

El objetivo del grupo de enfoque fue identificar la percepción de emprendedores, directores generales y accionistas de micro, pequeñas y medianas empresas sobre diversos aspectos del ecosistema emprendedor en México que tengan efecto en sus negocios, y discutir posibles recomendaciones de políticas públicas.

Se realizó un grupo de enfoque que se centró en las diversas determinantes del ecosistema emprendedor y propuestas de políticas públicas de apoyo al emprendimiento. Se contó con un total de 10 participantes y con representatividad de diferen-

tes tamaños de empresas (emprendedores, micro, pequeña y mediana), sectores económicos, y entre empresas con alto potencial de crecimiento y empresas tradicionales. Sólo se convocó a participantes del Distrito Federal.

f. Limitaciones del estudio

Las limitaciones del estudio se relacionan principalmente con las características del objeto de análisis y con aspectos metodológicos. No se considera que estas limitaciones afecten significativamente la aportación ni la validez de este estudio. A continuación, se describen brevemente las limitaciones:

- **El ecosistema emprendedor es un objeto de estudio amplio y difícil de definir.** Por tratarse de un acercamiento inicial y general a dicho objeto, no se realizó este estudio con el propósito de profundizar en aspectos particulares.
- El fenómeno del ecosistema emprendedor es conceptualizado de distintas maneras por diferentes actores. **Su diversidad y amplitud limitan el nivel de detalle obtenido.**
- En algunos casos de análisis de información, **el tamaño de la submuestra analizada no permite obtener conclusiones representativas a ese nivel, sólo conclusiones indicativas.**

En futuros estudios deberán considerarse estas limitaciones para el diseño metodológico, así como para la publicación y diseminación de resultados.



Determinantes del ecosistema emprendedor



1. Financiamiento

1. Financiamiento

1.1. Introducción

La disponibilidad de recursos es fundamental para empresas y emprendedores, pues permite convertir ideas en negocios, o facilitar la supervivencia y el crecimiento de empresas ya establecidas. El acceso a financiamiento puede darse de diversas formas, dependiendo de una va-

riedad de factores, tales como la capacidad de pago de la empresa, las necesidades y etapas del negocio, el riesgo que un inversionista puede asumir, o el capital que tiene para ofrecer, entre otros factores.

Existen diversos tipos de financiamiento, provenientes de fuentes y con alcances distintos. Para efectos de este estudio, se consideran los conceptos descritos en la Tabla 6.

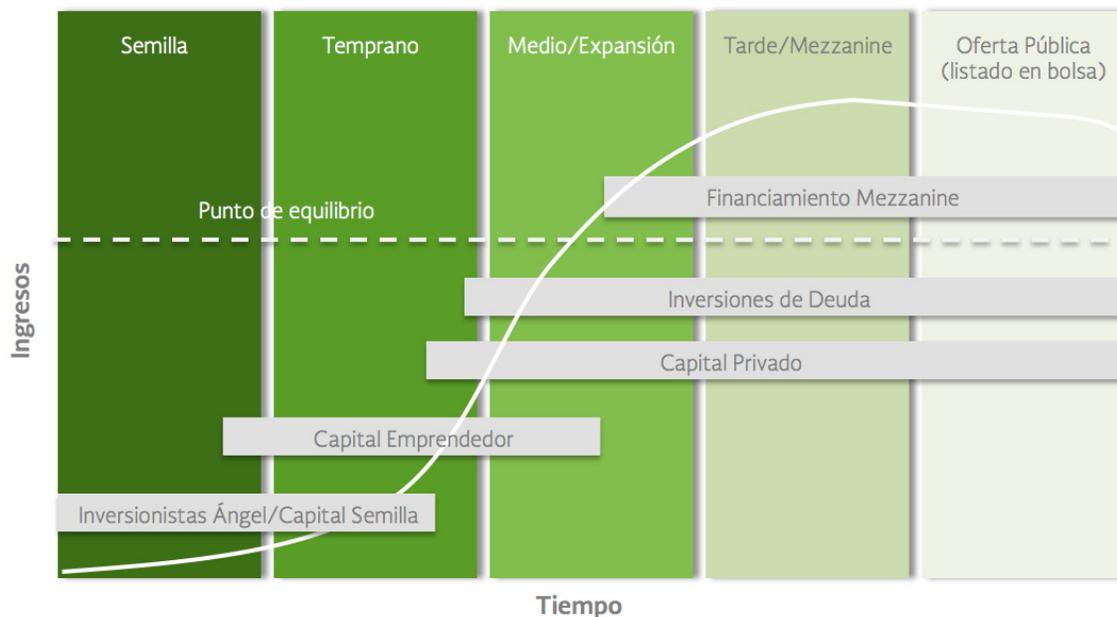
TABLA 6. TIPOS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Tipo de financiamiento	Alcance	Fuentes
Crédito (deuda)	Préstamos privados o públicos que requieren devolución con intereses en un periodo determinado.	Bancos comerciales Gobierno FNF Bancos de desarrollo Cajas o sociedades de ahorro Entidades financieras no bancarias Proveedores
Subsidios	Recurso a fondo perdido que no requiere devolución.	Gobierno Asociaciones privadas FNF
Capital semilla	Recurso privado donde el (los) inversionista(s) adquiere(n) un porcentaje de la empresa durante las etapas iniciales del emprendimiento.	Inversionistas Individuales (Ángeles) Fondos privados de inversión <i>Family Offices*</i>
Capital de riesgo (capital emprendedor) o <i>Venture Capital</i>	Recurso privado donde el (los) inversionista(s) adquiere(n) un porcentaje de la empresa durante una etapa temprana del negocio para potenciar su crecimiento.	Inversionistas Individuales Fondos privados de inversión <i>Family Offices</i>
Capital privado	Recurso privado donde el (los) inversionista(s) adquiere(n) un porcentaje de la empresa durante una fase de expansión del negocio para consolidarla y potenciar su crecimiento.	Inversionistas Individuales Fondos privados de inversión <i>Family Offices</i>
Mercados de valores	Mercados de capitales donde se negocia la renta fija y variable a través de la compra y venta de valores (acciones) negociables.	Bancos Inversionistas privados Fondos institucionales Otros accionistas

* Organización que se encarga de administrar el día a día de los asuntos de una familia; no solo con la gestión del patrimonio sino también por medio de servicios de apoyo (Forbes Magazine, 2013).

Determinar el tipo y fuente de financiamiento disponible y adecuado para un negocio depende de una serie de factores, entre los cuales destacan el tiempo de operación de la empresa y su nivel de ingresos. A partir de estos dos factores, es posible construir un modelo estándar (aunque adaptable) del momento en que cada tipo de financiamiento es requerido (Ilustración 2).

ILUSTRACIÓN 2. MAPA DE TIPOS Y ETAPAS DE FINANCIAMIENTO



Fuente: Ilustración tomada de KPMG (2013).

Las diversas formas de financiamiento permiten, entre otras cosas, que las empresas cubran sus costos, que realicen las inversiones necesarias para aumentar sus ventas o productividad, innoven o se expandan a otros mercados. Sin financiamiento, las empresas están limitadas a lo que puedan realizar con sus propios recursos. Como resultado, sus posibilidades de expansión y entrada a nuevos mercados se ven reducidas.

Para las MiPyMEs en particular, el acceso a financiamiento puede representar la diferencia entre la supervivencia y un emprendimiento exitoso, que genera empleos, crece, paga impuestos y contribuye con la economía del país (Schoar, 2011). En México son pocas las empresas que cuentan con los recursos necesarios para realizar ese salto (The Council on Competitiveness, 2008).

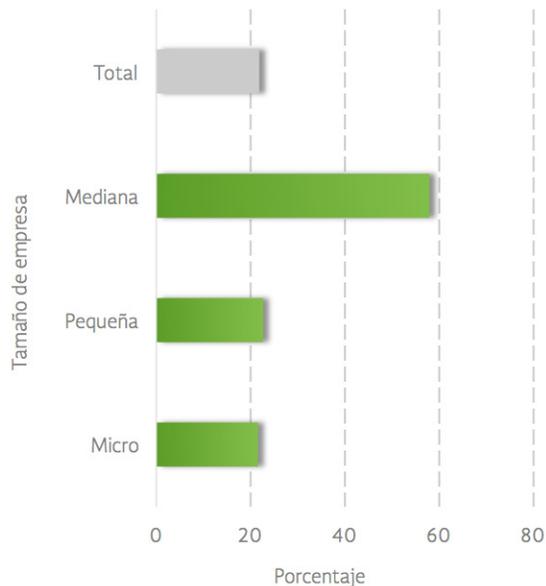
1.2. Principales hallazgos

• Solicitudes a fuentes de financiamiento

En México, la búsqueda de financiamiento varía de acuerdo al tamaño de la empresa. En 2013, 22% de empresarios y 26% de emprendedores reportaron haber solicitado algún tipo de financiamiento.⁴ De ellos, más del 50% fueron empresas medianas. En contraste, menos del 25% de las micro y pequeñas empresas solicitaron algún tipo de financiamiento (Gráfica 1).

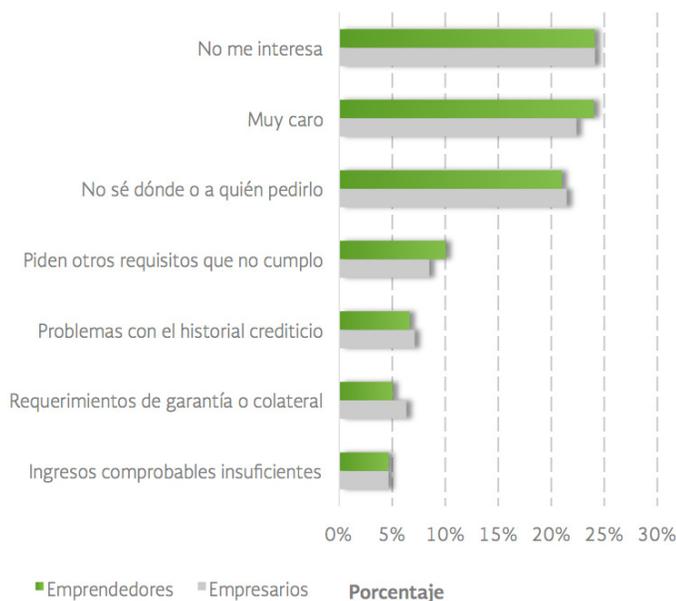
⁴ Encuesta realizada para este estudio.

GRÁFICA 1. DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESAS QUE SOLICITARON FINANCIAMIENTO



Aquellas empresas que no solicitaron financiamiento reportan las siguientes razones para no hacerlo: 1) falta de interés, 2) altos costos y 3) falta de información sobre a dónde y a quién acudir (Gráfica 2).

GRÁFICA 2. RAZONES PARA NO SOLICITAR FINANCIAMIENTO

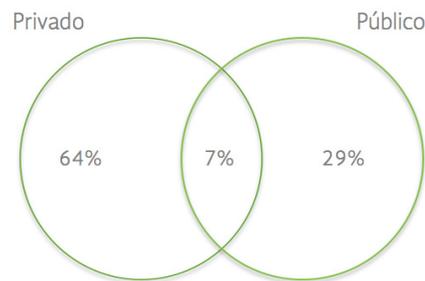


Fuente: Encuesta realizadas a empresarios y emprendedores para este estudio.

De los que sí solicitaron algún tipo de financiamiento, los empresarios pidieron, en su mayoría, financiamiento privado; mientras que los emprendedores solicitaron principalmente financiamiento público. Esto podría indicar que la banca privada difícilmente invierte en proyectos nuevos, por lo que los emprendedores dependen de recursos públicos para financiarse.

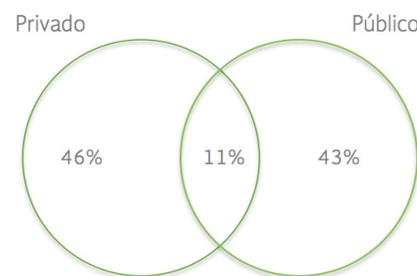
Otro aspecto a destacar es que pocas empresas diversifican su solicitud a fuentes tanto públicas como privadas (Gráfica 3 y Gráfica 4).

GRÁFICA 3. SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO POR EMPRESARIOS



Fuente: Encuesta realizada para este estudio.

GRÁFICA 4. SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO POR EMPRENDEDORES



Fuente: Encuesta realizada para este estudio.

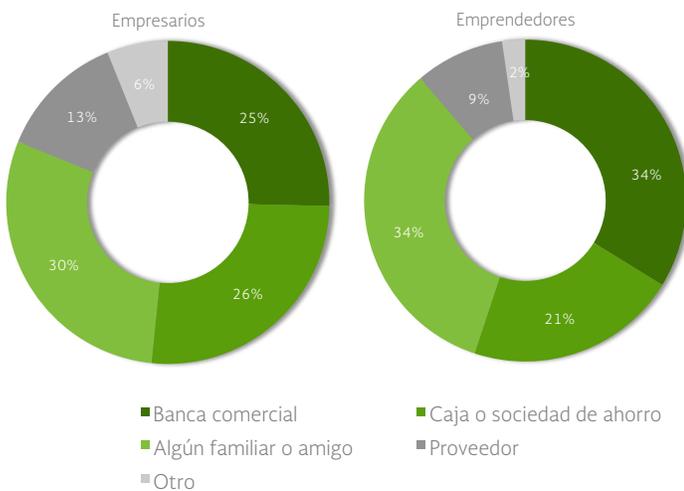
Familiares y amigos se constituyen como la principal fuente a la que empresarios acuden para financiarse (30%), seguidos por las cajas o sociedades de ahorro (26%), la

banca comercial (25%) y los proveedores (Gráfica 5).

Por su parte, los emprendedores solicitan financiamiento a familiares o amigos y a la banca comercial en la misma proporción (34% a cada fuente), seguidos por cajas de ahorro (21%) y proveedores (9%). Estos últimos resultan una fuente importante de financiamiento, pues se reporta que aportaron el 82.8% del financiamiento para empresas en el país en 2014 (Banco de México, 2014).

Otras fuentes, como capital emprendedor, capital privado y capital semilla, entre otros, representan tan sólo el 6% de las solicitudes de financiamiento realizadas por empresarios y 2% de las solicitudes de emprendedores.

GRÁFICA 5. SOLICITUD A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PRIVADO

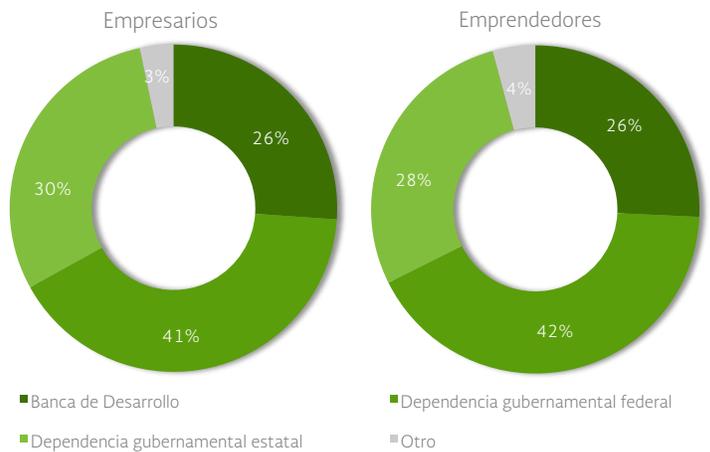


Fuente: Encuesta realizada a emprendedores y empresarios para este estudio.

De las fuentes públicas de financiamiento, más del 40% de emprendedores y empresarios de MiPyMEs acudieron a fondos de dependencias federales (Gráfica 6). Las otras dos fuentes de financiamiento público, de-

pendencias estatales y banca de desarrollo, constituyen en conjunto más del 50% de las solicitudes de emprendedores y empresarios.

GRÁFICA 6. SOLICITUD A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO



Fuente: Encuesta realizada a emprendedores y empresarios para este estudio.

• Acceso a deuda

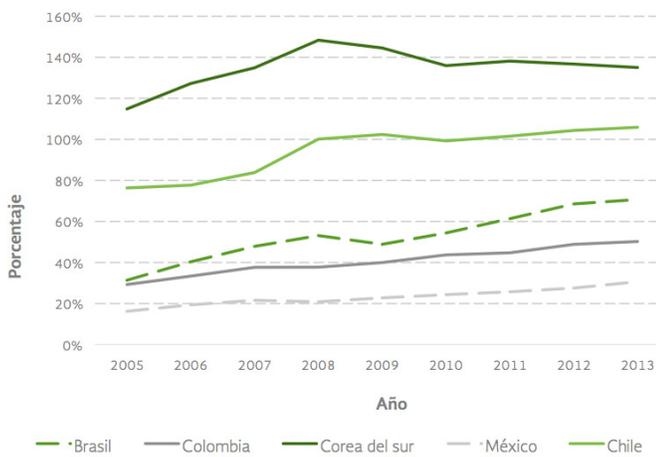
Crédito total al sector privado como proporción del PIB

Uno de los principales indicadores de la capacidad del sistema financiero para atender las demandas de emprendedores y empresas es el crédito total al sector privado como proporción del PIB (World Bank, 2015). Éste mide el nivel de deuda privada que el mercado emite y sirve como un indicador de la profundidad del sistema financiero. Un alto porcentaje del crédito interno al sector privado indica un sistema crediticio activo y saludable, con amplio acceso a financiamiento.

En los últimos ocho años, el crédito al sector privado como proporción del PIB en nuestro país ha mostrado un lento crecimiento, y se ha mantenido por debajo de países similares (Gráfica 7).

En 2014, el crédito interno al sector privado en México representó el 30% del Producto Interno Bruto (PIB), muy por debajo de países como Chile, donde éste representó el 105% del PIB, o Corea del Sur, con cerca de 140 por ciento. Los niveles del crédito interno de México en los últimos años muestran la poca emisión de crédito al sector privado del país.

GRÁFICA 7. CRÉDITO TOTAL AL SECTOR PRIVADO COMO PROPORCIÓN DEL PIB



Fuente: World Bank (2015b).

Tasas de interés

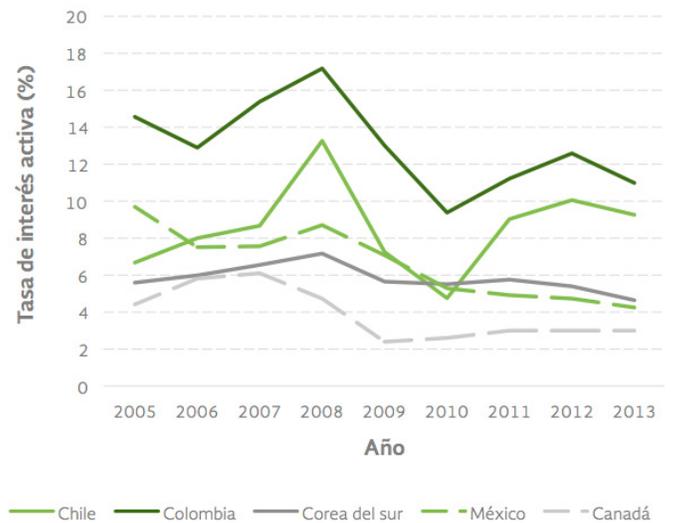
Otro indicador relevante para conocer el estado del financiamiento a emprendedores y MiPyMEs es el costo que éste tiene para los empresarios, en particular la tasa de interés. A nivel macroeconómico, la tasa de interés depende de las políticas monetarias y el riesgo país, y en cierta medida, de la estructura y regulación del sistema financiero. A nivel individual, la tasa se ajusta al riesgo del crédito, que a su vez depende de las características de la empresa y del uso que se le dará al financiamiento (World Bank, 2015b).

La tasa de interés activa es la tasa que cobran los bancos, en un determinado tiempo, por préstamos a clientes. Este indicador sir-

ve como referencia del costo en el que incurrir una empresa por acceder a deuda. Para poder hacer frente a sus obligaciones crediticias, las empresas que obtienen un préstamo deben conseguir retornos superiores a la tasa de interés pagada por dicho crédito. Lo anterior implica que en un escenario de altas tasas de interés, aquellas empresas que no cuentan con tasas de retorno altas no estarán interesadas o en posibilidades de obtener créditos.

En un análisis comparativo, se encontró que la tasa de interés activa promedio en México es baja, en relación a Chile, Colombia, Corea del Sur y Canadá (Gráfica 8).

GRÁFICA 8. COMPARACIÓN ENTRE PAÍSES DE LA TASA DE INTERÉS ACTIVA

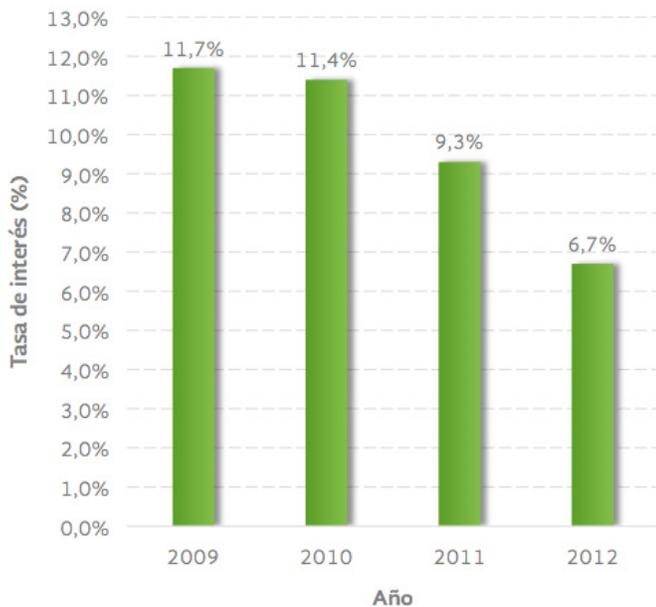


Fuente: World Bank (2015b).

Por su parte, la tasa de interés activa otorgada a MiPyMEs en México (6.7%) es más alta que la tasa de interés activa promedio del país, aunque es menor que la tasa promedio de los cinco países analizados (Gráfica 9).⁵

⁵ Se presenta la comparación entre fuentes diferentes (Banco Mundial y OCDE) como dato indicativo.

GRÁFICA 9. TASA DE INTERÉS A MIPYMEs EN MÉXICO (%)



Fuente: Gráfica tomada de: OECD (2014a).

Aun cuando las tasas de interés reportadas por organismos internacionales parecen ser relativamente bajas, diversas MiPyMEs en México atribuyen su dificultad para acceder a deuda a altas tasas de interés.⁶ Más aún, las MiPyMEs reportan recibir crédito a una tasa de interés promedio de 13.72%, el doble de lo que indica la OCDE.⁷

Adicionalmente, la poca diferenciación por parte de las entidades financieras en la oferta de productos para micro, pequeñas y medianas empresas contribuye a la dificultad de las MiPyMEs para acceder a crédito (CEPAL, 2011).

Penetración de préstamos a MiPyMEs

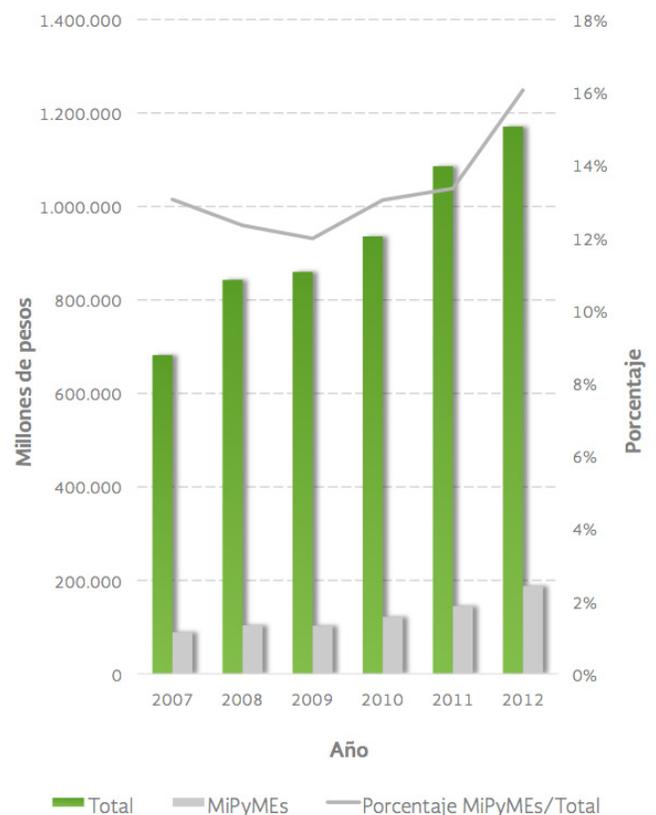
En términos del número total de préstamos otorgados en el país, las MiPyMEs se encuentran en desventaja frente a las grandes empresas. En 2012, las MiPyMEs representaban menos del 20% del total de créditos

6 Entrevistas realizadas para este estudio.

7 Encuesta a empresarios realizada para este estudio.

en la economía (Gráfica 10), y aunque la brecha se ha reducido en años recientes, las grandes empresas siguen siendo las principales beneficiarias del crédito en el país.

GRÁFICA 10. PROPORCIÓN DE PRÉSTAMOS OTORGADOS A MIPYMEs Y GRANDES EMPRESAS

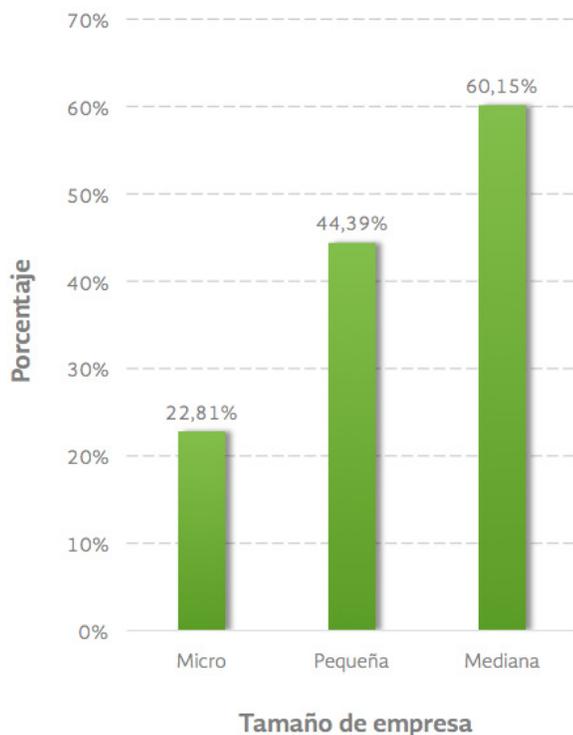


Fuente: Gráfica tomada de OECD (2014a).

Un análisis más detallado por tamaño de empresa indica que, entre las MiPyMEs, el crédito de las bancas comerciales se otorga principalmente a las empresas medianas.

En México, el 22.81% de microempresas que solicitaron crédito a la banca comercial obtuvo financiamiento (Gráfica 11). Considerando que más del 93% de las empresas en el país son microempresas, se concluye que la penetración de crédito bancario a las MiPyMEs es significativamente baja.

GRÁFICA 11. OTORGAMIENTO DE FINANCIAMIENTO DE BANCAS COMERCIALES A MIPYMES



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

A través del análisis de la tasa de interés, se evidencian factores de oferta que contribuyen a la baja penetración de deuda en el país. Sin embargo, existe también una demanda contraída que afecta el acceso a deuda por las MiPyMEs.

En 2013, de las MiPyMEs que solicitaron financiamiento para sus negocios (22% del total), 34% solicitó algún tipo de crédito.⁸

Pese a que 97% de las MiPyMEs que solicitaron crédito lo obtuvieron,⁹ el financiamiento vía crédito continúa siendo poco solicitado por las MiPyMEs en México.

⁸ El resto de las MiPyMEs solicitó otro tipo de financiamiento. Encuesta a empresarios realizada para este estudio.

⁹ Encuesta a empresarios realizada para este estudio.

• Acceso a capital de riesgo (capital emprendedor)

Una de las alternativas de financiamiento para MiPyMEs es el capital de riesgo, también conocido como capital emprendedor o *venture capital*. Este tipo de financiamiento costea a largo plazo empresas emergentes por medio de inversión en capital. Los inversionistas de capital de riesgo acompañan la inversión con asesoramiento en temas de gestión y estrategia, y normalmente canalizan sus recursos mediante fondos de inversión administrados por especialistas en operación y finanzas de negocios (MIF).

El financiamiento por medio de capital de riesgo genera beneficios importantes en economías en desarrollo. No sólo presenta nuevas oportunidades de financiamiento para MiPyMEs, sino que contribuye directamente a fomentar la innovación. En algunos casos, el capital de riesgo fomenta la innovación aún más que las inversiones privadas en investigación y desarrollo (FOMIN-Dalberg, 2013). Por esto, el capital de riesgo tiene un papel importante en el desarrollo del ecosistema emprendedor.

Oferta de capital emprendedor:

Número de fondos y monto de inversión en capital

En 2012 había 71 administradores de fondos enfocados en realizar inversiones en México, de los cuales 15 eran fondos de capital de riesgo (KPMG, 2013).¹⁰ Aunque el número de fondos de capital de riesgo se triplicó entre 2010 y 2012 (Gráfica 12), el crecimiento del monto de inversión de estos fondos fue sólo marginal durante este periodo (Gráfica 13).

¹⁰ Durante los últimos dos años ha habido un crecimiento considerable en el número de fondos en México. Sin embargo, no existe una fuente única y definitiva del número de fondos. Tampoco existe información sobre el nivel de actividad de dichos fondos.

GRÁFICA 12. NÚMERO DE FONDOS DE INVERSIÓN Y CAPITAL ACUMULADO



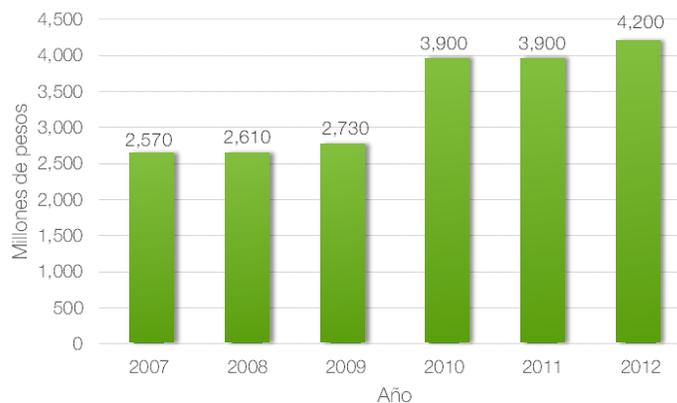
Fuente: Gráfica tomada de KPMG (2013).

Más aún, tanto inversionistas, como aceleradoras y emprendedores reiteran la problemática del “valle de la muerte” o *the missing middle*, en inglés. La percepción es que tanto el acceso a capital semilla, como a capital de riesgo por parte de empresas en fase de consolidación son procesos relativamente fáciles. Sin embargo, aquellas empresas que requieren financiamiento para crecer y que buscan montos más altos que los otorgados por el capital semilla o con menos inseguridad que los de capital de riesgo, se encuentran con dificultad de encontrar inversionistas.¹¹

En este sentido, se recomienda un análisis más profundo sobre el tema del *missing middle*, más allá del alcance de este reporte, con la finalidad de evaluar la fuente de la problemática e identificar posibles soluciones.

¹¹ Entrevistas realizadas para este estudio.

GRÁFICA 13. INVERSIÓN TOTAL EN CAPITAL DE RIESGO EN MÉXICO POR AÑO



Fuente: Gráfica tomada de OECD (2014a).

• Acceso a subsidios

Para cerrar la brecha de financiamiento que existe entre MiPyMEs y grandes empresas en el país, el sector público también actúa como fuente de financiamiento, brindando apoyo financiero directo para las MiPyMEs y los emprendedores.

En 2013, existían 67 intervenciones de apoyo a MiPyMEs a nivel federal. Éstas eran administradas por 13 instancias distintas del gobierno, entre ellas secretarías de Estado, un fideicomiso, cuatro organismos descentralizados y dos organismos desconcentrados (INADEM, 2015).

De las 67 intervenciones, 30 apoyan a MiPyMEs de manera directa.¹² En total, el presupuesto ejercido por las intervenciones de apoyo directo es de \$23.6 mil millones de pesos (INADEM, 2015). De éstas, SAGARPA, INADEM y CONACYT concentran la mayor cantidad de recursos asignados (Tabla 7).

TABLA 7. RELACIÓN ENTRE NÚMERO DE INTERVENCIONES DE APOYO DIRECTO Y PRESUPUESTO EJERCIDO¹³

Dependencia	Intervenciones de apoyo directo	Presupuesto ejercido (millones de pesos)
SE	5	\$203
CDI	4	\$1,103
PROMÉXICO	2	\$199
SE / CONACYT	2	\$367
SE / NAFIN	2	\$14
SECTUR	2	\$50
CONACYT	1	\$2,918
INADEM	1	\$7,114
SAGARPA	1	\$9,437
SE / INADEM	1	\$156
SE / INADEM / CONACYT / PROMÉXICO	1	\$690
SEDATU	1	\$947
SEDESOL	1	\$409

Fuente: INADEM (2015).

12 Se define como intervención de apoyo directo aquella que hace mención explícita a MiPyMEs y emprendedores en sus objetivos.

13 Las intervenciones que figuran con más de una dependencia se refieren a programas financiados por más de una dependencia. No hay claridad sobre la proporción exacta de cada dependencia o quién está encargada por la administración o ejecución del programa.

Entre los tipos de financiamiento que se ofrecen, el de fondo perdido representa la mayor proporción de apoyo por parte del gobierno (Tabla 8). En 13 de las dependencias que apoyan a las MiPyMEs, el total de las intervenciones cuentan con un componente de financiamiento a fondo perdido (INADEM, 2015).

TABLA 8. PROPORCIÓN DE INTERVENCIONES SEGÚN TIPO DE APOYO FINANCIERO

Tipo de Apoyo	Número total de intervenciones por tipo de apoyo	Porcentaje de intervenciones por tipo de apoyo
Fondo perdido	47	70%
Crédito o financiamiento	15	22%
Inversión en activo fijo	15	22%
Garantía	7	10%
Capital	5	7%

Fuente: INADEM (2015).

Para el segundo trimestre de 2014, el INADEM, por medio del Fondo Nacional Emprendedor, aprobó y apoyó 7,108 proyectos de un total de 25 mil solicitudes recibidas (SE, 2014a).

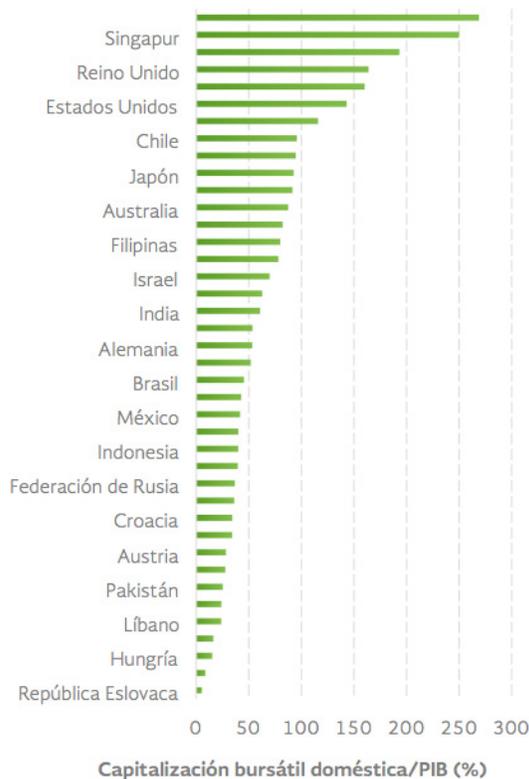
• Mercados de valores

Uno de los mecanismos más importantes de financiamiento en una economía es el mercado de capitales por medio de la bolsa de valores. Reservada normalmente para empresas en un estado de madurez avanzado, la bolsa provee las necesidades de financiamiento a largo plazo de un negocio. Sin

embargo, la estructura y condiciones de las bolsas de valores inviabiliza la participación de las MiPyMEs (Red de Empresarios VISA, s.f.).

El ingreso y la participación en las bolsas de valores implican transacciones costosas, requerimientos difíciles de cumplir y marcos legales complejos, que dificultan el acceso por parte de las MiPyMEs. En las economías desarrolladas de Europa, por ejemplo, menos de 5% de MiPyMEs accedieron al mercado de capitales en 2012 (Wyman, 2014). En México, la bolsa de valores es pequeña comparada con otras economías mundiales. En términos de la capitalización bursátil, relativa al PIB del país, México tiene menos del 50% lo que sitúa a nuestro país por debajo de otros países latinoamericanos como Brasil, Chile y Colombia (Gráfica 14).

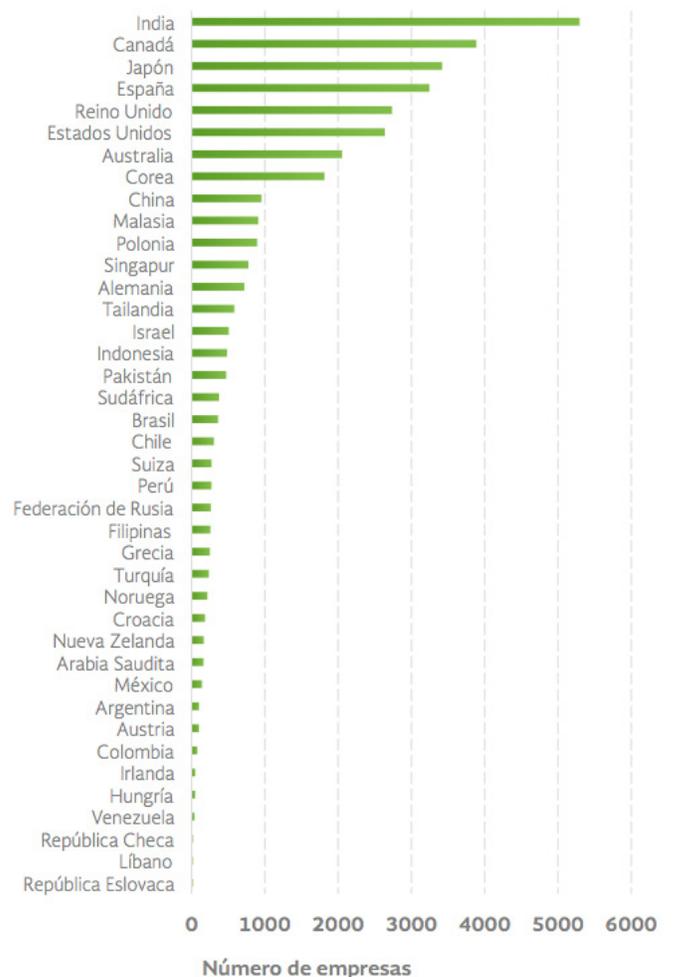
GRÁFICA 14. CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL DOMÉSTICA / PIB



Fuente: World Federation of Exchange (s.f.) y World Bank (2015b).

El número de empresas que participan en la bolsa también es baja en México, con 143 empresas registradas (Gráfica 15). En 2014, las empresas grandes concentraban el 68.4% de la capitalización de mercado, las medianas 23.6%, las pequeñas 7.6% y las micro 0.4 por ciento (PROPEM-IMCO, 2014).¹⁴

GRÁFICA 15. NÚMERO DE COMPAÑÍAS LISTADAS EN LA BOLSA DE VALORES



Fuente: World Federation of Exchange (s.f.).

Teniendo un mercado tan concentrado en las empresas grandes, un país puede bene-

14 La definición de empresas de acuerdo a su capitalización de mercado se divide de la siguiente forma: *Micro cap*: menos de 300 millones de dólares; *Small cap*: entre 300 millones y 2 mil millones de dólares; *Medium cap*: entre 2 mil millones y 10 mil millones de dólares; *Large cap*: más de 10 mil millones de dólares.

ficiarse de mercados de valores enfocados específicamente en ciertos estratos empresariales. La Tabla 9 muestra un comparativo internacional acerca de la existencia de este tipo de mercados en distintos países.

TABLA 9. PRESENCIA DE MERCADOS BURSÁTILES¹⁵

	Existe un mercado de valores específicamente para PyMEs	Existen mercados OTC para compañías no listadas	Existe un mercado de bonos para PyMEs	Existe bursatilización de préstamos para PyMEs
Bulgaria	x	x	x	x
Corea del Sur	✓	✓	✓	✓
México	x	x	x	x
Turquía	✓	✓	x	x

Fuente: PROPEM-IMCO (2014).

1.3. Conclusión y recomendaciones

Para MiPyMEs y emprendedores en México, el acceder al financiamiento es un pilar del ecosistema que aún necesita mejorar. Muchas empresas mexicanas dependen de financiamientos informales, de financiarse con proveedores y de obtener créditos con amigos y familiares. Esto se debe a que existen fallas tanto en la oferta como en la demanda, que actualmente impiden un mayor acceso a deuda y capital en el mercado.

Por el lado de la oferta, específicamente de los créditos, los bancos comerciales perciben un alto riesgo en el préstamo a MiPyMEs y en consecuencia, fijan tasas de interés y requerimientos de colateral altos que inviabilizan el uso de crédito por parte de las empre-

sas. Tanto el alto costo del crédito como el riesgo de no poder pagar la deuda dificultan el acceso a deuda por parte de las MiPyMEs. Por el lado de la demanda, son pocas las empresas que solicitan créditos a instituciones formales. Aun cuando no existe evidencia rigurosa sobre las razones detrás de este comportamiento, es posible que se deba a que las condiciones, requisitos y procesos para obtener financiamiento son considerados onerosos o inviables por parte de los empresarios.

En relación al acceso a capital, aun cuando en años recientes ha mejorado la disponibilidad de este tipo de financiamiento, los niveles de inversión son aún bajos comparados con el tamaño de la economía y el número de empresas en el país. Los que sí existen suelen demandar lo que los emprendedores consideran un porcentaje demasiado alto de capital en su empresa.

Además de las ofertas privadas de financiamiento y crédito, cada año el sector público, por medio de fondos como los del INADEM y CONACYT, entre otros, ofrece millones de pesos de subsidio a emprendedores y empresarios para cerrar la brecha de financiamiento en el mercado. Diversos emprendedores afirman que los fondos obtenidos a través del INADEM, tales como capital semilla para sus negocios, les permitieron no solo mantener su negocio vivo, sino también invertir en las áreas necesarias para hacerlo crecer.¹⁶ Sin embargo, no está claro que el rol del gobierno deba ser el de cerrar esa brecha en un intento por solucionar posibles fallas en el mercado.

El gobierno no es necesariamente el mejor “seleccionador” de proyectos de negocio.¹⁷ Otros actores del ecosistema tienen mayor conocimiento para identificar a aquellos

¹⁵ Los mercados OTC (over-the-counter) ofrecen espacios para compañías que buscan financiamiento bursátil pero que no pueden acceder a las bolsas de valores (PROPEM-IMCO, 2014).

¹⁶ Entrevistas realizadas para este estudio.

¹⁷ Entrevistas realizadas para este estudio.

emprendedores, negocios e ideas que tienen potencial de alto impacto. El gobierno tiene el incentivo natural de distribuir recursos al mayor número de emprendedores posible y no cuenta con los mecanismos adecuados para dar seguimiento al uso de los recursos y verificar el impacto que la empresa generó como resultado. Así, aunque la intención sea aumentar la disponibilidad de financiamiento para las MiPyMEs, el gobierno puede estar involuntariamente generando incentivos

perversos que no permiten que el mercado juegue su papel (Isenberg, 2011).

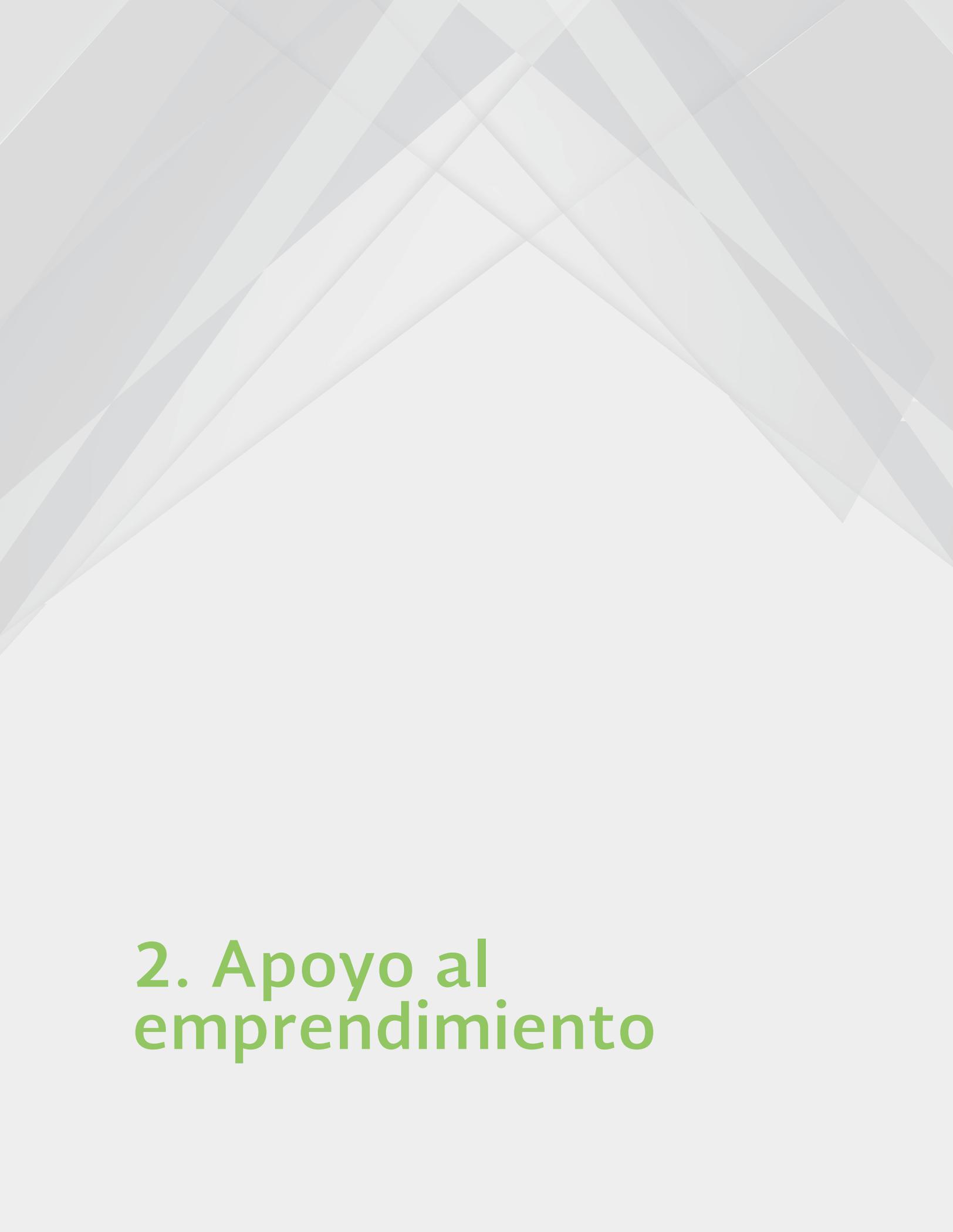
Quizás el rol del sector público debería enfocarse en generar las condiciones necesarias para que los mecanismos del mercado que han sido exitosos en fortalecer el acceso a financiamiento de las MiPyMEs puedan actuar. A continuación se presentan algunas recomendaciones puntuales sobre el tema (Tabla 10).

TABLA 10. RECOMENDACIONES EN EL ÁREA DE FINANCIAMIENTO ^{18 19}

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados esperados
Facilitar el acceso a información de oportunidades de financiamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Crear y promover un portal en línea que reduzca asimetrías de información entre inversionistas y emprendedores. • Juntar toda la información sobre los diversos financiamientos públicos disponibles en un solo portal (interdependencias). • Difundir las convocatorias del INADEM y vincular el esfuerzo con representantes de los gobiernos regionales para diversificar las empresas beneficiarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • INADEM • NAFIN • Entidades privadas de apoyo al emprendimiento 	Fortalecimiento de la estrategia de comunicación del gobierno e impulso a la formación de redes y conexiones entre emprendedores e inversionistas interesados.
Generar incentivos o espacios alentadores para crear más fondos de inversión para MiPyMEs.	<ul style="list-style-type: none"> • Crear un modelo de inversión donde los emprendedores se beneficien no sólo de la inversión sino del conocimiento y experiencia de los grandes corporativos.* • Fortalecer los incentivos fiscales para empresas que incorporan MiPyMEs en sus cadenas de valor y/o financian sus emprendimientos. 	<ul style="list-style-type: none"> • INADEM • Empresas grandes • SHCP • COFEMER 	Entrada de nuevos inversionistas al mercado de financiamiento y mayor dinamización de las fuentes de capital de riesgo.
Fomentar condiciones crediticias más equitativas entre MiPyMEs y grandes empresas.	<ul style="list-style-type: none"> • Disminuir la brecha de la tasa de interés entre las grandes empresas y MiPyMEs con mecanismos alternativos para cubrir el riesgo (garantías, colateral accesible, etcétera). 	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos comerciales • SE 	Mayor número de MiPyMEs con acceso a deuda de los bancos comerciales.
Impulsar mecanismos que generen mayor participación de MiPyMEs en el mercado de valores.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar instrumentos de políticas públicas para que analistas y calificadores se interesen en empresas de bajo volumen. • Crear e impulsar alternativas de mercados de valores para empresas medianas y de alto impacto con base en modelos internacionales exitosos.** 	<ul style="list-style-type: none"> • Bolsa de Valores Mexicana • INADEM • Analistas y calificadores 	Mayor número de empresas medianas y de alto impacto con participación en el mercado de valores.

18 Ver modelo de "corporate venture funds" en Harvard Business Review (2013).

19 Ver modelos alternativos de Sudáfrica y otros países en Wyman (2014).



2. Apoyo al emprendimiento

2. Apoyo al emprendimiento

2.1. Introducción

El apoyo al emprendimiento es un concepto amplio e integra una diversidad de servicios a emprendedores y empresarios. Los cambios de tecnología y el crecimiento de empresas en diversos sectores en las últimas décadas, ha hecho que las empresas requieran servicios de apoyo en áreas que no son de su especialización. Existe una variedad en éstos, los cuales son utilizados por las empresas según sus necesidades y las particularidades de su sector.

Para efectos de este estudio, dichos apoyos se refieren a los servicios no financieros, externos a la empresa, cuyo principal objetivo es fortalecer su operación mediante la transferencia de capacidades, la difusión de información y el asesoramiento empresarial. En particular, se analizan tres servicios que cumplen estas funciones:

- Redes y asociaciones de industria.
- Servicios legales y contables.
- Programas públicos de apoyo (no financiero).

Estos servicios auxilian a los emprendedores para administrar sus empresas de manera más eficiente, y contribuyen con diversas soluciones, tales como (ICRW, 2001):

- Facilitar el acceso al mercado.
- Mejorar la disponibilidad de insumos de bajo costo o de alta calidad.
- Introducir nuevas tecnologías y productos.
- Incrementar sus capacidades técnicas y de administración.
- Aliviar las restricciones de políticas públicas.

- Apoyar en el acceso a los mecanismos de financiamiento apropiados.

Los empresarios y emprendedores reportan beneficiarse de estos servicios, principalmente de aquellos de bajo costo y valor agregado alto, como son el apoyo en la consolidación y el crecimiento de su negocio.²⁰ Estos servicios forman parte importante del ecosistema emprendedor y contribuyen, en parte, al rendimiento de las empresas en un país.

2.2. Principales hallazgos

• Redes y asociaciones de industria

Las redes y asociaciones cumplen diversas funciones. En general, apoyan a las empresas de una misma industria acercándolas y brindando información sobre oportunidades de negocio en el mercado. Asimismo, capitalizan y difunden experiencias entre ellas, facilitando la competitividad por medio de altos estándares técnicos y mejores prácticas, entre otros (Romero, 2009).

Dos de las formas en que las MiPyMEs participan y se pueden beneficiar de redes y asociaciones de industria son: 1) cadenas de valor global (CVGs) y 2) cámaras y/o redes nacionales y locales.

Cadenas de valor global

Las CVGs son cadenas de valor formadas por una red internacional de empresas que invierten dentro y fuera de sus países para

²⁰ Entrevistas realizadas para el estudio.

la producción de bienes y la comercialización de insumos (Instituto de Estrategia Internacional, 2013). En ellas, las MiPyMEs participan, principalmente como proveedoras de empresas de mayor tamaño o mediante la externalización de algunos de los procesos de producción de éstas (SELA, 2013). Su participación representa una red de conocimiento que posibilita una serie de beneficios (Romero, 2009).

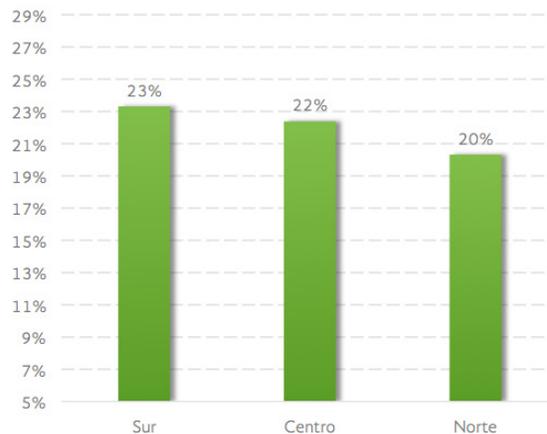
Entre ellos, transferencia de tecnología, acceso a lecciones aprendidas y mejores prácticas de las grandes empresas, así como el aprovechamiento de altos estándares técnicos. Por medio de la participación en estas redes, las MiPyMEs pueden beneficiarse también con las externalidades positivas, o la difusión no intencionada de información y conocimiento de las grandes empresas (Romero, 2009).

Cámaras, asociaciones y redes

Las cámaras, asociaciones y redes nacionales y locales también cumplen un papel similar como una fuente central de servicios de apoyo, promoción e información sobre oportunidades de mercado (Geneva Analytics, 2011). Las cámaras en México brindan diversos servicios de apoyo a las empresas, en particular facilitando una red de conexiones con otras empresas a través de foros, eventos y membresías, entre otros. Tienen entre sus propuestas la promoción de clusters y cadenas productivas para impulsar la competitividad de las MiPyMEs (CONCAMIN, 2013).

En México, el 22.12% de las MiPyMEs participan en redes, asociaciones o cámaras (Gráfica 16). La participación de las empresas por región es relativamente homogénea: 23% de las empresas del sur, 22% del centro y 20% de las empresas del norte participan en redes, cámaras o asociaciones.

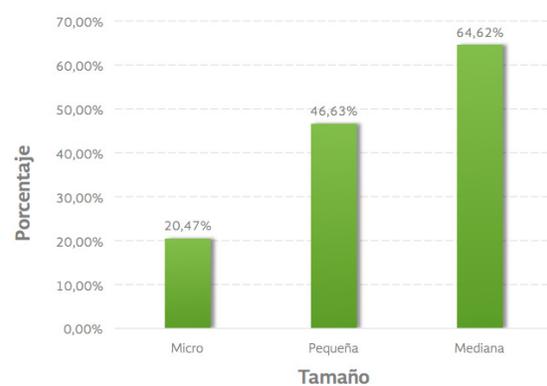
GRÁFICA 16. EMPRESAS QUE PERTENECEN A ASOCIACIONES, CÁMARAS O REDES, POR REGIÓN



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Un análisis por tamaño de empresas indica que existe una relación positiva entre el tamaño de una empresa y su participación en redes o asociaciones: 20.47% de las microempresas participan, en comparación con 46.63% de las empresas pequeñas y 64.62% de las empresas medianas (Gráfica 17).

GRÁFICA 17. EMPRESAS QUE PERTENECEN A ASOCIACIONES, CÁMARAS O REDES POR TAMAÑO²¹



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

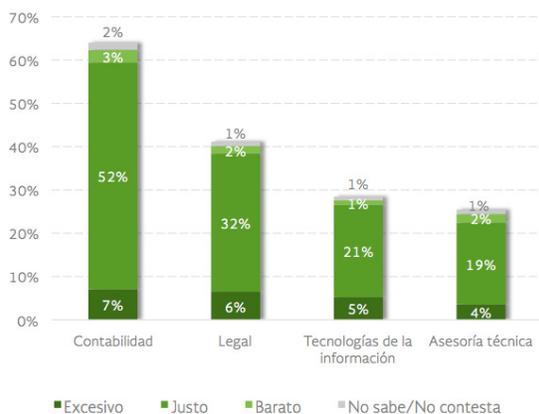
21 Comparación indicativa debido a que la muestra utilizada no es representativa a nivel de tamaño de empresas.

• Servicios Legales y Contables

Los servicios legales y contables permiten que las empresas cumplan con sus obligaciones legales y fiscales para evitar consecuencias financieras y judiciales. En México, donde empresarios y emprendedores consideran que los sistemas administrativos y fiscales públicos son complicados y difíciles de navegar, estos servicios se vuelven aún más necesarios e importantes para MiPyMEs.²²

De los servicios de apoyo para MiPyMEs analizados, los legales y contables son los más requeridos, mientras que los servicios de TI y asesoría técnica son los menos utilizados.²³ De las MiPyMEs que contratan servicios contables y legales, el 16% y 21.53%, respectivamente, considera que los precios son excesivos (Gráfica 18).

GRÁFICA 18. UTILIZACIÓN Y PERCEPCIÓN DEL PRECIO DE SERVICIOS DE APOYO



Fuente: Encuesta realizada a emprendedores para este estudio.

En la Ilustración 3 se muestran los trámites que necesita realizar una empresa a lo largo de su ciclo de vida. Todos los de la primera etapa se realizan una única vez, ya que se refieren a la apertura de la empresa. Por

su parte, las distintas declaraciones y pagos que se requieren durante la operación se realizan de manera anual, mensual o bimestral. Son estos pagos y declaraciones los más costosos para la empresa, tanto en recursos económicos como temporales. Cabe recalcar que aquí se presentan los trámites generales; sin embargo, dependiendo del giro de la empresa, ésta puede incurrir en trámites adicionales (INADEM, 2013a).

ILUSTRACIÓN 3. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS SEGÚN EL CICLO DE VIDA DE LA EMPRESA

	Constitución de la empresa	Operación de la empresa	Cese de actividades
Dependencia Local	Alta en el impuesto local sobre nómina	Pago del impuesto local sobre la nómina Pago de licencias, permisos, predial y agua	
IMSS - Infonavit	Alta en el IMSS e Infonavit	Declaración de riesgos de trabajo Control de nómina Declaración mensual y anual de cuotas al IMSS, Infonavit y SAR	
Servicio de Administración Tributaria	Certificado digital para facturación Inscripción al RFC FIEL	Declaración mensual y anual de IVA, IEPS e ISR Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (DIOT) Expedición de comprobantes fiscales Declaración informativa múltiple (retenciones pagadas)	Cancelación RFC
Notario Público	Constitución de la empresa		
Registro Público de la Propiedad	Pago de derechos		
Particular			Venta de activos Liquidación de deudas

Fuente: INADEM (2013a).

22 Entrevistas realizadas para este estudio.

23 Encuestas realizadas para este estudio.

• Apoyo público no financiero

Además de apoyo en financiamiento, el gobierno federal cuenta con una serie de programas dirigidos a capacitación o asesoría técnica. De 67 intervenciones del gobierno federal dirigidas a emprendedores y MiPyMEs, 39 incluyen actividades de capacitación o asesoría (Tabla 11). Después del financiamiento a fondo perdido e inversión en activo fijo, la capacitación o asesoría es el siguiente rubro con mayor ejecución de presupuesto por parte del gobierno federal (INADEM, 2015).

TABLA 11. PROPORCIÓN DE PRESUPUESTO EN ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN O ASESORÍA

Tipo de apoyo	Presupuesto ejercido 2013 (pesos)
Fondo perdido	\$23,541,027,079
Crédito / financiamiento	\$7,686,162,876
En garantía	\$7,523,039,222
Inversión en activo fijo	\$18,301,036,411
Capacitación o asesoría	\$10,377,109,937
Capital	\$7,537,339,222

Fuente: INADEM (2015).

A continuación se enlistan las dependencias a nivel federal cuyas intervenciones de apoyo a MiPyMEs contemplan un componente de capacitación o asesoría (Tabla 12).

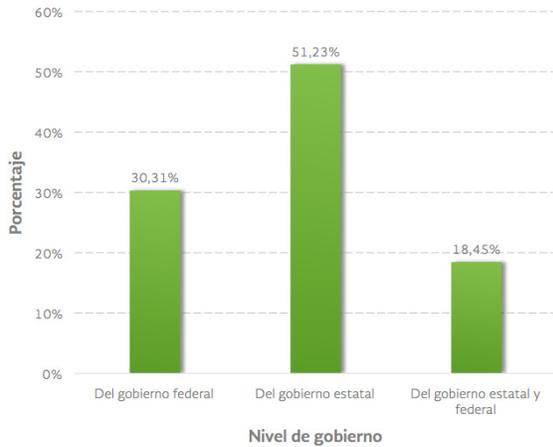
TABLA 12. LISTA DE INSTANCIAS Y PROPORCIÓN DE APOYO EN CAPACITACIÓN O ASESORÍA

Instancia	Total de intervenciones	Apoyo como capacitación o asesoría	Apoyo como capacitación o asesoría (%)
CDI	4	3	75%
COFEMER	1	1	100%
CONACULTA	7	1	14%
CONACULTA / CONACYT	1	0	0%
CONACULTA / NAFIN / INADEM	1	1	100%
CONACYT	1	0	0%
CONACYT Gobs. estatales	1	1	100%
SEPOMEX	1	1	100%
Gobierno de la República	1	1	100%
IMPI / NAFIN / FUMEC	1	1	100%
INADEM	1	1	100%
PROFEPA / SEMARNAT	1	1	100%
PROMÉXICO	3	1	33%
SAGARPA	6	4	67%
SAGARPA / FIRA	1	0	0%
SE	11	4	36%
SE / CONACYT	2	1	50%
SE / INADEM	1	0	0%
SE / INADEM / CONACYT / PROMÉXICO	1	1	100%
SE / INAES / FONAES	1	1	100%
SE / NAFIN	2	0	0%
SECTUR	3	3	100%
SEDATU	2	2	100%
SEDESOL	6	4	67%
STPS	7	7	100%

El 20% de los emprendedores en México ha recibido algún tipo de apoyo gubernamental distinto al financiamiento; algunos, exclusivamente de los gobiernos estatales (Gráfica 19). El 80% restante de los emprendedores reportó diversas razones para no solicitar apoyo no financiero al gobierno (Gráfica

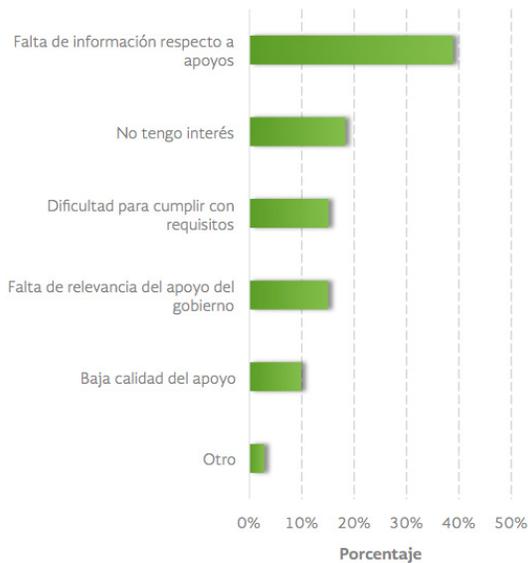
20), siendo la principal la falta de información respecto a los apoyos, reportada por cerca de 40 por ciento.

GRÁFICA 19. FUENTE DE APOYO PÚBLICO NO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES



Fuente: Encuesta realizada a emprendedores para este estudio.

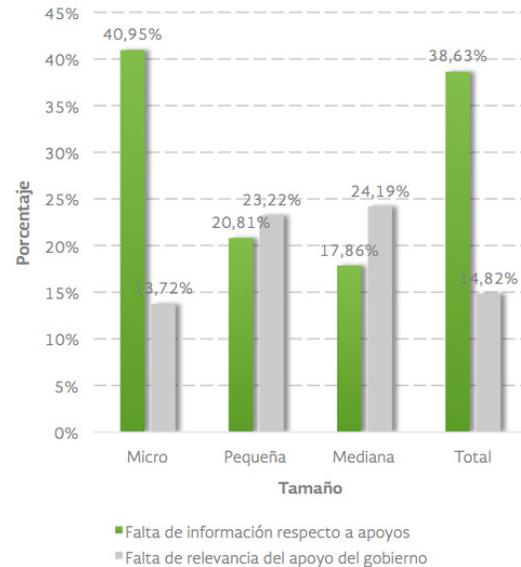
GRÁFICA 20. RAZONES POR LAS CUALES LOS EMPRENDEDORES NO SOLICITAN APOYO PÚBLICO NO FINANCIERO



Fuente: Encuesta realizada a emprendedores para este estudio.

Analizando las variables de falta de información y de falta de relevancia del apoyo público no financiero, se ve que la disponibilidad de información aumenta con el tamaño de la empresa, y también lo hace la irrelevancia del apoyo (Gráfica 21). En parte, el dato informa que el apoyo público no financiero puede ser más relevante para las microempresas, las cuales, a su vez, son las que menos información tienen al respecto.

GRÁFICA 21. PRINCIPALES RAZONES PARA NO ACCEDER A APOYO PÚBLICO NO FINANCIERO, POR TAMAÑO



Fuente: Encuesta realizada a emprendedores para este estudio.

2.3. Conclusión y recomendaciones

Este estudio ha analizado el apoyo al emprendimiento por medio de aquellos servicios externos a las empresas que buscan facilitar su creación y operación. Un factor importante en este sentido es la organización horizontal entre las MiPyMEs, por medio de redes y asociaciones que permiten la

coordinación en los diferentes sectores. Es importante impulsar la afiliación de las micro y pequeñas empresas a estas redes, con el fin de que se beneficien de la experiencia e información de otros empresarios. Otro aspecto son los servicios que tienen que contratar las empresas para operar dentro del marco de la ley. Como se detalla en la sección 3 del presente reporte, el cumplimiento de las obligaciones legales en México es complejo, por lo que regularmente se requiere de contadores y abogados que apoyen en el proceso. Esto genera un costo operativo para la empresa que, según los resultados del estudio, es percibido como alto por algunos de los empresarios y

emprendedores. Una simplificación del marco regulatorio tendría un efecto positivo en los negocios al reducir estos costos.

El gobierno también juega un papel dentro del apoyo a las empresas, ya que puede ofrecer asesorías y capacitaciones que otorguen a las MiPyMEs herramientas para desarrollarse. En este sentido, a pesar de que en México existe una oferta pública de estos servicios, la cobertura no es tan amplia para los tres niveles de gobierno.

En la siguiente tabla se presentan recomendaciones relacionadas con los conceptos tratados anteriormente (Tabla 13).

TABLA 13. RECOMENDACIONES EN EL ÁREA DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados esperados
Capitalizar las redes existentes para la institucionalización de buenas prácticas de MiPyMEs y para contribuir con la política industrial del país.	<p>Promover eventos y/o redes de conocimiento entre las MiPyMEs que forman parte de CVGs para el intercambio de experiencias y para la identificación y aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio.</p> <p>Establecer un mecanismo para obtener información sistematizada de buenas prácticas de MiPyMEs que forman parte de CVGs.</p> <p>Difundir las buenas prácticas no solo a las MiPyMEs en el país, sino también a las grandes empresas y multinacionales interesadas en expandir sus negocios o cadenas de valor global.</p>	<p>INADEM</p> <p>SE</p> <p>Cámaras de industria y comercio</p>	<p>Mayor número de MiPyMEs con los conocimientos y herramientas necesarias para impulsar su crecimiento.</p> <p>Mayor número de redes y conexiones entre las grandes empresas y las MiPyMEs en el país.</p> <p>Sistematización de conocimiento internacional de buenas prácticas útiles para las MiPyMEs.</p>
Fomentar mecanismos para mayor inclusión de las micro y pequeñas empresas en redes, asociaciones y/o cámaras en el país.	<p>Identificar las necesidades de apoyo al emprendimiento a nivel regional que son particulares de las MiPyMEs, y crear programas especiales dentro de las cámaras y redes que respondan a esas necesidades.</p>	<p>INADEM</p> <p>SE</p> <p>Cámaras de industria y comercio</p>	<p>Mayor número de micro y pequeñas empresas que pertenecen a cámaras, redes y asociaciones.</p> <p>Apoyo de las cámaras y redes dirigido a las necesidades reales de las micro y pequeñas empresas.</p> <p>Menor necesidad de contratación de servicios legales y contables por parte de las MiPyMEs.</p>
Disminuir la carga de contratación de servicios legales y contables por las MiPyMEs.	<p>Facilitar el acceso a la información legal y fiscal en un portal único del gobierno.</p> <p>Simplificar los trámites y la documentación para cumplir con obligaciones legales y fiscales.</p>	<p>SHCP</p> <p>INADEM</p> <p>COFEMER</p>	<p>Menor necesidad de contratación de servicios legales y contables por parte de las MiPyMEs.</p>
Difundir los programas de apoyo no financiero del gobierno.	<p>Articular los apoyos entre el gobierno federal y estatal y presentar la información de manera simplificada y accesible en un solo portal (inter-dependencias).</p> <p>Determinar cuáles son los mejores medios de comunicación para informar a las MiPyMEs y lanzar una campaña de difusión dirigida hacia ellas.</p>	<p>Gobiernos estatales</p> <p>Dependencias federales que brindan apoyos no financieros</p>	<p>Mayor nivel de conocimiento de las MiPyMEs sobre los apoyos no financieros del gobierno.</p> <p>Aumento en el número de MiPyMEs beneficiarias de los apoyos no financieros del gobierno.</p>

3. Política pública

3. Política pública

3.1. Introducción

La política pública es un concepto amplio con diversas caracterizaciones. De modo general, se puede entender como el sistema de decisiones y acciones del gobierno diseñadas para responder a asuntos de interés público (Cochran, 2005).

La política pública se formaliza mediante leyes y regulaciones que buscan cumplir con metas para el desarrollo de la sociedad y se implementan en nombre del bien público (Bikland, 2011). El sistema es dinámico; nuevas leyes y regulaciones son siempre redactadas y discutidas en distintos niveles de gobierno para responder a los cambios de la sociedad.

En el ámbito empresarial, diversas políticas públicas son dirigidas específicamente a las empresas. El gobierno determina los derechos y obligaciones de las empresas por medio de leyes y normas específicas, mismas que están obligados a cumplir los emprendedores y empresarios.

En este sentido, la política pública de un país tiene un impacto directo en el ecosistema emprendedor porque puede incentivar o desincentivar la inversión.

Para efectos de este estudio, el análisis de la política pública para el sector se enfoca en las leyes y normas relacionadas 1) con las cargas fiscales, 2) con los costos para crear, operar y cerrar una empresa, y 3) con la facilidad de contratar y despedir personal.²⁴

24 Los programas de apoyo al emprendimiento del gobierno se aborda en la sección 2 de este reporte.

3.2. Principales hallazgos

• Cargas fiscales

Régimen fiscal

En 1998 se aprobó la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), que presentó el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) con el objetivo de incorporar a vendedores que operaban en menor escala en México, incluyendo los que trabajaban en la informalidad (PRODECON, 2013). El régimen fiscal aplicaba a las personas físicas en los sectores de comercio, industria y servicios cuyos ingresos no excedían los \$2,000,000 (dos millones de pesos).²⁵

Pese a que el régimen fue creado en consideración de las limitaciones financieras y fiscales de los “pequeños contribuyentes” del país, la institución del régimen no necesariamente fomentó mayor tributación de esa población.

En 2012, la tributación de los REPECOS representó 6.4% del total de las contribuciones del país. Entre los años 2000 y 2010, la evasión tributaria de las empresas registradas como REPECOS fue superior a 96% (PRODECON, 2013).

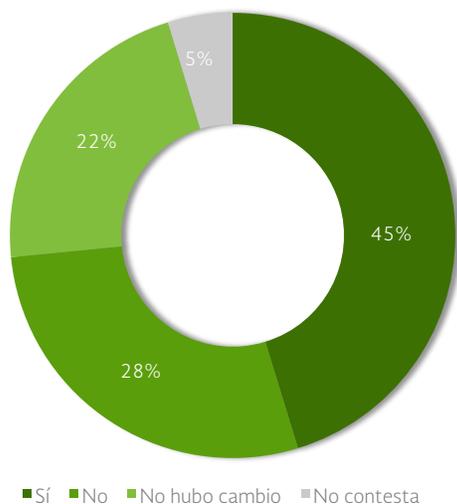
Debido a la baja tributación de los REPECOS, en 2013, bajo la Iniciativa de Reforma Hacendaria se propuso una nueva LISR y un nuevo régimen para los pequeños contribuyentes. El nuevo régimen, llamado Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), se implemen-

25 Existen otros requerimientos y condiciones específicos para la incorporación al REPECOS. Este estudio no abarca los detalles fiscales y administrativos del régimen. Ver PRODECON (2013).

tó con el fin de facilitar y promover el pago de tributos y la inserción a la formalidad por parte de los pequeños contribuyentes (PRODECON, 2013).

El 45% de los empresarios consideran que el cambio al RIF mejoró su carga fiscal, 28% reporta que no hubo cambio y 22% considera que el cambio no mejoró su carga fiscal (Gráfica 22).

GRÁFICA 22. PERCEPCIÓN DE EMPRESARIOS ACERCA DEL CAMBIO DE REPECOS A RIF



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Las modificaciones a la tributación que experimentarán las MiPyMEs que entren al RIF son (PRODECON, 2013):

- La posibilidad de emitir facturas. Esto las convierte en proveedores potenciales de otras empresas formales que requieren estos comprobantes para deducirlos de sus ingresos.
- El RIF es un régimen transitorio: después de 10 años, las MiPyMEs inscritas al RIF pasarán automáticamente al régimen general.

- Las MiPyMEs obtendrán descuento del pago total de impuestos: Durante su estancia en el RIF, las MiPyMEs se van acercando a la tasa impositiva general, por medio de descuentos al pago de ISR, mismos que decrecen de manera paulatina a lo largo de los 10 años. Esto permitirá un acercamiento gradual (en vez de escalonado) y potencialmente más fácil de solventar, a la tasa general.

- La concesión de reducción de cuotas patronales (máximo durante cinco años) para fomentar la inscripción de trabajadores al IMSS. El Gobierno Federal compensará al IMSS con los recursos que dejen de ser percibidos a causa de la reducción de cuotas patronales.

Adicionalmente, el RIF busca acercar a las MiPyMEs a mecanismos financieros, al otorgar \$4,000 como subsidio para capital de trabajo mediante una tarjeta de débito.

Es importante resaltar que el objetivo principal del RIF no es aumentar la recaudación (en el corto plazo), sino fomentar la formalidad y facilitar el crecimiento de las empresas.²⁶ Por un lado, porque para permanecer en la informalidad las empresas a menudo deben mantenerse pequeñas (reduciendo su productividad), y por otro lado, en el caso de las empresas formales, minimiza el incentivo a sub-declarar impuestos para mantenerse en una cierta escala de tasa impositiva (fenómeno denominado “enanismo fiscal”).

El RIF presenta algunos problemas en su implementación. En primer lugar, las MiPyMEs parecen no demandar el cambio a este régimen, ya sea porque no comprenden los beneficios de la formalidad o porque las facilidades otorgadas por el RIF no les parecen incentivos suficientes para comenzar a pa-

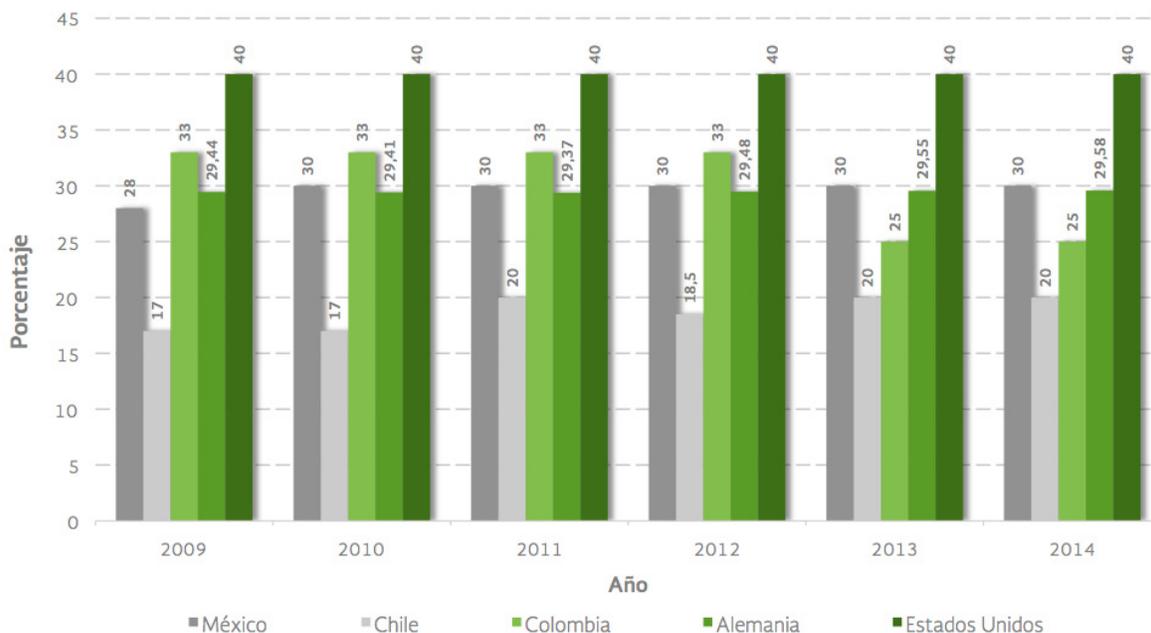
26 Entrevistas realizadas para el estudio.

gar impuestos, por bajos que éstos puedan ser. En segundo lugar, el RIF es a menudo entendido como un régimen cuyo objetivo principal es aumentar la recaudación, lo que podría terminar por disuadir a las MiPyMEs que lo estaban considerando.²⁷

Expertos indican que estos cambios, más que un incentivo para dejar de ser informales, podrían funcionar como incentivos para “empujar a los actuales REPECOS e Intermedios a un régimen de pago de impuestos general” (CNN Español, 2010).

En un análisis comparativo de tasas de impuestos corporativos, México reporta la segunda tasa más alta, después de Estados Unidos (Gráfica 23). Si bien se había previsto una reducción en la tasa de impuesto, la ley fiscal anterior fue modificada por lo que la tasa en México se mantendrá en 30 por ciento (KPMG, 2014).

GRÁFICA 23. COMPARATIVO DE TASA DE IMPUESTOS CORPORATIVOS



Fuente: KPMG (2014).

• Tiempo para cumplir las obligaciones fiscales

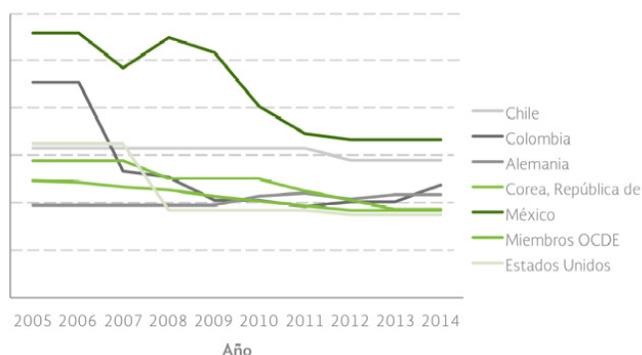
Uno de los factores que dificulta el pago de los tributos por parte de las MiPyMEs es el tiempo necesario para cumplir con las obligaciones fiscales (World Bank, 2015a). Los emprendedores y empresarios reportan que la información que existe sobre los requerimientos para el pago de impuestos no es fácil de entender, mientras que los procedimientos requieren muchos pasos y trámites. Como resultado, el proceso fiscal demanda un tiempo y genera un costo que las MiPyMEs no siempre pueden asumir.²⁸

El tiempo promedio para preparar, presentar y pagar impuestos en México es de cerca de 350 horas (Gráfica 24). Hubo una reducción significativa en el número de horas desde 2008, cuando el promedio era de 550 horas. Sin embargo, el país sigue por encima de todos los demás comparados y casi duplica el promedio de los países de la OCDE.

27 Entrevistas realizadas para el estudio.

28 Entrevistas realizadas para este estudio.

GRÁFICA 24. COMPARATIVO DE TIEMPO PROMEDIO PARA PAGAR IMPUESTOS



Fuente: World Bank (2015).

El tiempo excesivo para cumplir con las obligaciones fiscales genera costos prohibitivos para algunas empresas. Eso, junto con la falta de beneficios percibidos,²⁹ contribuye con los altos índices de evasión y la informalidad de los negocios en el país.

• Costo de abrir y cerrar un negocio

Apertura de negocio

El costo de abrir un negocio también es un factor de la política pública que puede fomentar o inhibir el emprendimiento. Cuanto más fácil y rápido sea realizar los procesos necesarios, menos son los obstáculos burocráticos y legales que los emprendedores tienen que enfrentar para la conformación de su negocio (World Bank, 2015a).

En el ranking internacional de facilidad para la apertura de un negocio, México se encuentra en la posición 67 de 189 economías evaluadas (World Bank, 2015a). Al analizar 32 ciudades del país, se observa un promedio de 6.7 procedimientos³⁰ y 12 días para inscribir una empresa. El costo promedio como porcentaje del ingreso per cápita que

29 Entrevistas realizadas para este estudio.

30 Un procedimiento se define como cualquier interacción de los fundadores de la sociedad con terceras partes externas (por ejemplo, organismos del gobierno, abogados, auditores o notarios).

el empresario necesita para iniciar su empresa es de 11.51% (Tabla 14). Además, existen variaciones a nivel sub-nacional. El rango de días se extiende desde 6 hasta 49, mientras que el costo va de 5.6 a 26.6 por ciento.

TABLA 14. PROCEDIMIENTOS, TIEMPO Y COSTO NECESARIOS PARA EMPEZAR UN NEGOCIO EN DIFERENTES CIUDADES Y REGIONES DE MÉXICO

Fuente: World Bank (2015a).

Indicador	Promedio	Mínimo	Máximo
Número de procedimientos	6.68	6	8
Tiempo (días)	12	6	49
Costo (% de ingreso per cápita)	11.51	5.6	26.6

Para cumplir con cuatro procedimientos para constituir una empresa (registros al SAT, el IMSS, el acta constitutiva de la empresa y el registro de la razón social), los empresarios reportan, en promedio, tardar 2.1 meses y gastar \$7,724 pesos.

Cierre de negocio

El tiempo y el costo de cerrar un negocio es otro indicador importante para conocer la facilidad para hacer negocios en un país. Entre los riesgos que los emprendedores asumen al decidir abrir un negocio está la posibilidad de tener que cerrarlo en algún momento, por quiebra u otras circunstancias. En esos casos, la política pública debe contribuir para minimizar las consecuencias del cierre para el emprendedor, reduciendo el tiempo y el costo de los procedimientos necesarios.

Para cerrar un negocio, México ocupa la posición 27 de 189 países analizados (World Bank, 2015a). El tiempo promedio para ce-

errar una empresa en el país es 1.8 años y el costo promedio de los procedimientos de quiebra representa 18% del valor de los bienes (Tabla 15).

TABLA 15. TIEMPO Y COSTO DE CERRAR UN NEGOCIO

	Posición en el ranking	Tiempo (años)	Costo (% del patrimonio)
México	27	1.8	18.0

Fuente: World Bank (2015a).

• Facilidad para contratar y despedir personal

Un factor importante para la operación de un negocio es la facilidad con la cual una empresa puede contratar y despedir sus empleados. Las regulaciones deben ser simples y de bajo costo para facilitar el proceso de contratación de personas y desincentivar la informalidad.

El 70% de las MiPyMEs no cuenta con registro ante el IMSS.³¹ En una escala del 1 al 7 sobre la facilidad de contratar personal, donde 1 es muy fácil y 7 es muy difícil, los empresarios de MiPyMEs reportan un promedio de 5.08, 4.65 y 4.65 en las regiones sur, centro y norte, respectivamente.³²

Sobre la facilidad de despedir personal, la percepción es de menor dificultad, con 3.97, 3.98 y 4.31 en las mismas regiones (Tabla 16).

TABLA 16. PERCEPCIÓN DE EMPRENDEDORES ACERCA DE LA FACILIDAD PARA CONTRATAR Y DESPEDIR PERSONAL

	Contratar	Despedir
Sur	5.08	3.97
Centro	4.65	3.98
Norte	4.65	4.31

Fuente: Encuesta realizada a emprendedores para este estudio.

31 Encuesta realizada para este estudio.

32 Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

3.3. Conclusión y recomendaciones

La actividad económica en un país depende de políticas bien concebidas, que sean eficientes, accesibles y sencillas en su implementación. Éstas incluyen reglas que establecen los derechos de propiedad, protegen los derechos contractuales de las partes y reducen el costo de resolver disputas, entre otros (World Bank, 2015a). En el contexto de las MiPyMEs, tanto el diseño como la implementación de estas políticas impactan directamente los incentivos para la creación y el crecimiento de las empresas.

La política fiscal de un país representa un costo para todas las empresas. Sin embargo, el mecanismo por medio del cual se pagan los impuestos puede aumentar o disminuir este costo. En este sentido, en México el pago de impuestos y la realización de trámites administrativos son actividades complejas e imponen un costo indirecto a las empresas, tanto monetario como temporal. Además, es necesario que las empresas perciban un beneficio por su pago, lo cual no siempre ocurre.³³ Esto genera una percepción negativa del sistema fiscal.

Los trámites necesarios, así como el tiempo que se requiere para crear y cerrar una empresa también juegan un rol importante en la política empresarial. En México existe mucha heterogeneidad en los costos que estos trámites representan para los empresarios, lo cual hace que los incentivos para crear empresas sean muy diferentes entre regiones. A la larga, esto puede traducirse en que el desarrollo económico sea poco homogéneo a nivel nacional.

Es deseable que el gobierno reduzca los costos que enfrentan las empresas para cubrir los requerimientos impuestos por la ley. A

33 Entrevistas realizadas para este estudio.

continuación se presentan recomendaciones específicas para hacer más eficiente la política pública dirigida a MiPyMEs (Tabla 17).

TABLA 17. RECOMENDACIONES EN EL ÁREA DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados Esperados
Facilitar el pago de impuestos por parte de las MiPyMEs.	<p>Reducir el número de procesos o trámites necesarios para el pago de impuestos.</p> <p>Simplificar la comprensión de los requerimientos y facilitar la obtención de la información concentrando los requerimientos en un solo lugar de acceso fácil y rápido.</p>	<p>SHCP</p> <p>COFEMER</p>	<p>Disminución del tiempo necesario para cumplir con las obligaciones fiscales.</p> <p>Menor evasión del pago de tributos por parte de las MiPyMEs.</p>
Simplificar los requerimientos para la apertura de un negocio.	<p>Reducir el número de procesos o trámites necesarios para la apertura de un negocio.</p> <p>Mejorar la apertura de un negocio a través de portales en línea, reduciendo los documentos y trámites que requieren presentación física.</p>	<p>SHCP</p> <p>INFONAVIT</p> <p>IMSS</p> <p>Registro Público de la Propiedad</p> <p>Notario Público</p>	<p>Disminución del tiempo necesario para abrir un negocio.</p> <p>Incremento en el número de empresas formalmente constituidas.</p>
Incentivar la contratación formal de personal.	<p>Reducir las cargas impuestas a la empresa por la contratación de empleados.</p> <p>Facilitar los procesos necesarios para la formalización.</p>	<p>IMSS</p>	<p>Mayor número de empleados formalmente contratados.</p> <p>Aumento general en la contribución tributaria de las MiPyMEs.</p>

4. Mercados

4. Mercados

4.1. Introducción

Por mercado, el documento se refiere a un grupo de consumidores de bienes o servicios que tiene interés y la posibilidad de adquirir un bien o producto. Un grupo de consumidores puede ser definido tanto por variables sociodemográficas, como por una región geográfica.

Distintos factores determinan la situación del mercado en un país. Algunos de ellos son el estado de la economía –que influye en la capacidad de compra de los consumidores–, los hábitos de consumo de la población,³⁴ así como la apertura y conectividad entre distintos mercados geográficos.

Ciertas medidas sirven como indicadores del estado del mercado en un país. Entre ellos destacan: 1) ventas domésticas, 2) exportación, 3) mercado potencial y 4) barreras de entrada.

La situación del mercado afecta a las empresas de diversas formas, dependiendo de su sector, tamaño y ubicación geográfica. A algunas les puede ser más fácil acceder a nuevos mercados, debido a su posicionamiento en mercados existentes, a su tamaño y disponibilidad de recursos. A otras, el desconocimiento de la ubicación y tendencias de consumo de nuevos mercados, las limitantes de acceso y la baja competitividad de sus productos les impide expandirse más allá de sus clientes y regiones de origen.

Por eso los mercados son importantes para las MiPyMEs en particular. El conocimiento de los mercados potenciales para su nego-

cio, y su ubicación son factores que inciden en su nivel de competitividad y posibilidades de crecimiento. Un mercado es competitivo cuando los jugadores en él pueden entrar y salir sin ninguna barrera. En estas condiciones, diversas empresas pueden participar y competir. Esta dinámica fomenta mayor innovación, productividad y competitividad entre las empresas.

4.2. Principales hallazgos

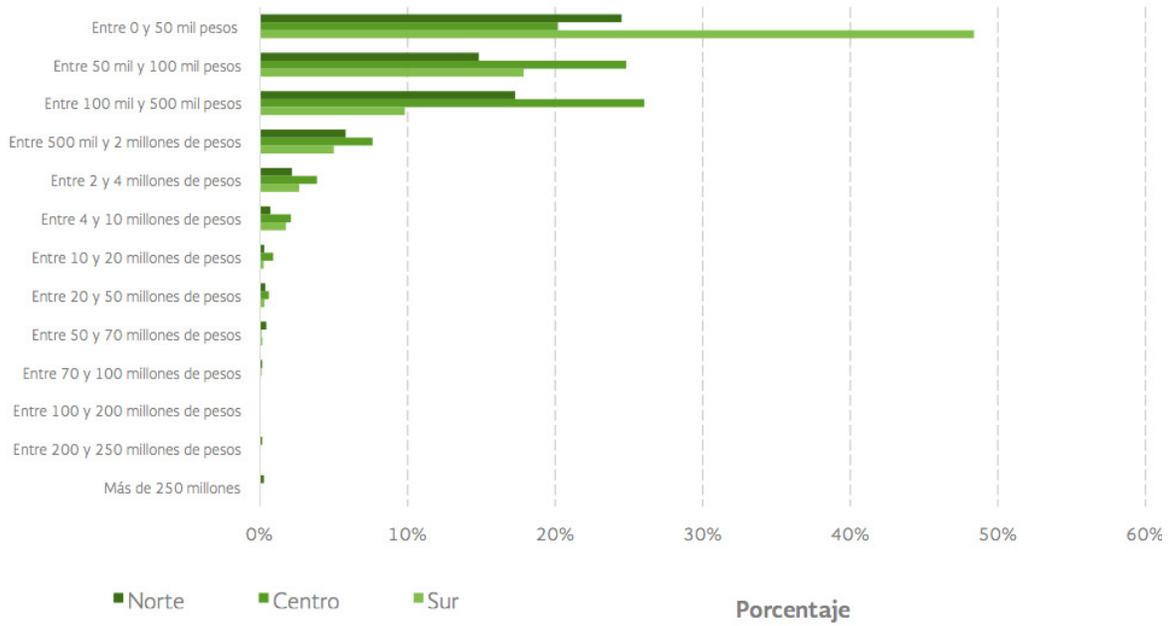
• Ventas domésticas

En 2013, 59.38% de las MiPyMEs en México tuvieron ventas anuales menores a los 100 mil pesos. En el sur, el porcentaje de empresas que vendió menos de 50 mil pesos al año fue el más alto del país, con cerca de 50% de las MiPyMEs de la región. Menos de 7.65% de las empresas lograron valores de ventas domésticas arriba de los 2 millones de pesos anuales (Gráfica 25).

La alta representación de la región sur en el rango más bajo de ventas de las MiPyMEs puede deberse, en parte, al número de microempresas que la componen. Analizando las ventas domésticas de las MiPyMEs por tamaño, cerca del 70% de las microempresas vendieron menos de 500 mil pesos, mientras casi el 40% de empresas medianas realizaron ventas entre los 500 mil y 2 millones de pesos (Gráfica 26).

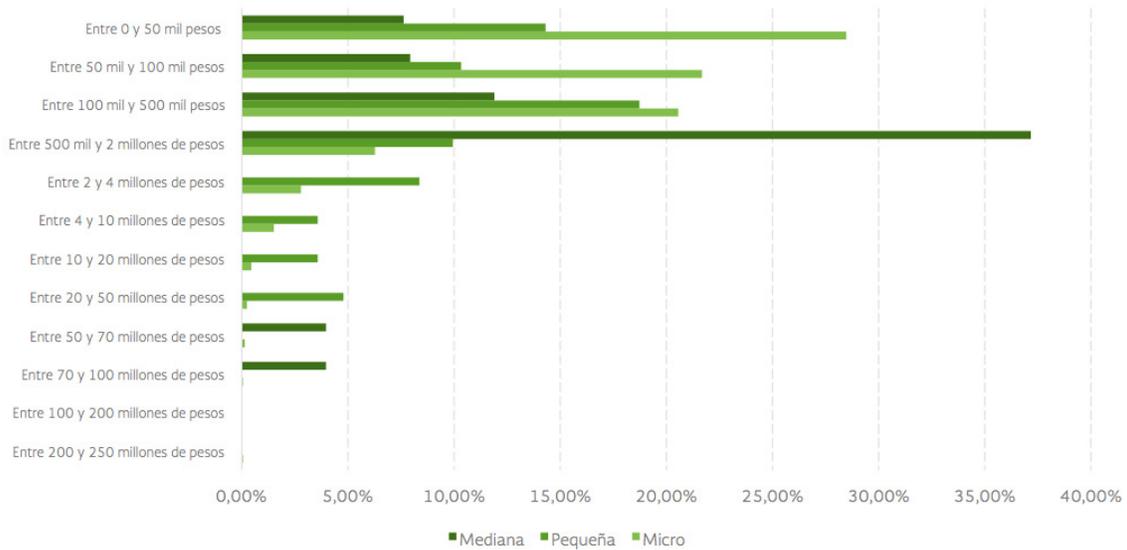
³⁴ Los hábitos de consumo de una población son influenciados, en parte, por tendencias y factores culturales.

GRÁFICA 25. VENTAS DOMÉSTICAS DE MIPYMES POR REGIÓN



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

GRÁFICA 26. VENTAS DOMÉSTICAS DE MIPYMES POR TAMAÑO



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Otro indicador de relevancia para saber el estado del mercado es conocer la capacidad que han tenido empresas y emprendedores de expandir su mercado. Para efectos de este estudio, se analizaron tres maneras en que las empresas pueden expandir su mercado:

1. Expansión geográfica: cuando la empresa ofrece y vende sus productos en regiones geográficas distintas a las que lo hacía previamente. Esto puede ocurrir por medio de la expansión física de la empresa o por otros mecanismos como la exportación.

2. Nuevos clientes en la misma región geográfica: cuando la empresa logra que nuevos clientes adquieran y/o consuman sus productos o servicios.

3. Aumento en su oferta de productos: cuando una empresa ofrece productos que no ofrecía previamente.

De acuerdo a la encuesta, en los últimos tres años, 22.22% de las empresas ampliaron sus mercados de una manera u otra. Entre ellas, más de 80% lo hizo mediante la obtención de nuevos clientes en su mercado original y cerca de 40%, desarrollando nuevos productos. La expansión geográfica doméstica representó menos del 25% de la estrategia de expansión de las MiPyMEs en el país (Gráfica 27).

GRÁFICA 27. OBJETIVO DE EXPANSIÓN DE MERCADO



Fuente: Encuesta realizadas a emprendedores para este estudio.

• Exportación

La exportación es un factor importante para las empresas en la medida en que abre las puertas para nuevos mercados en el extranjero. Además, la exportación expone a los productos o servicios exportados a la competencia de otros mercados. Esto tiene como consecuencia la necesidad de mejorar la productividad y la calidad, a la vez que genera un círculo virtuoso, debido a la existencia de externalidades positivas (Herzer y Nowak-Lehmann, 2006).

Dado que es socialmente benéfico que las empresas exporten, es deseable que la regulación y los procedimientos para hacerlo sean eficientes y de bajo costo (World Bank, 2015a). El costo de la exportación se mide evaluando el número de documentos necesarios, el tiempo que se requiere y el costo monetario para llevarla a cabo. En México, exportar un producto requiere la presentación de cuatro documentos, 12 días y cuesta un promedio de \$1,499 dólares (World Bank, 2015a).

De acuerdo con el estudio *Doing Business*, que mide la carga regulatoria que tienen las empresas para llevar a cabo sus actividades en 189 países; México está en la posición 44. La Tabla 18 muestra la comparación con otros países.

TABLA 18. COSTO DE EXPORTACIÓN

Indicador	México	Argentina	Brasil	Chile	China
Número de documentos necesarios para exportar	4	6	6	5	8
Tiempo que toma exportar (días)	12	12	13.4	15	21
Costo de exportación (dólares por contenedor)	1,499.30	1,770.00	2,322.80	910.00	823.00

Fuente: World Bank (2015a).

En México, 12.37% de los emprendedores y 9.74% de las MiPyMEs exportan sus productos o servicios a otros países.³⁵ No obstante, las diferencias en exportación varían de forma importante dependiendo del tamaño de la empresa. Mientras solo el 0.9% de las microempresas exportan, el 3.8% y 9.3% de las pequeñas y medianas lo hacen, respectivamente (INADEM, 2013a). Dado que exportar genera beneficios para la empresa, estas diferencias podrían incrementar las distinciones en productividad entre empresas de menor tamaño y sus contrapartes más grandes.³⁶

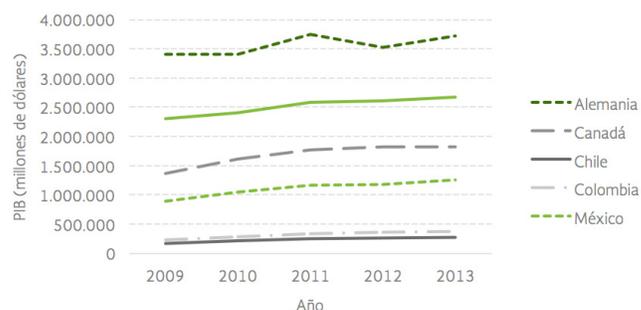
• Tamaño de mercado potencial

El tamaño del mercado potencial se puede medir de diversas maneras. A nivel país, analizamos el PIB, el PIB per cápita y el ingreso disponible de la población. El nivel de penetración en el mercado por parte de las empresas determina su alcance relativo al mercado potencial que existe en un país.

El PIB de México es de 1,261 miles de millones de dólares, y ha venido creciendo

de manera estable en las últimas décadas (World Bank, 2015b). En comparación con otros países, el PIB de México es más alto que el de otras naciones de Latinoamérica, aunque menor que el de sus contrapartes de la OCDE (Gráfica 28).

GRÁFICA 28. PRODUCTO INTERNO BRUTO (TOTAL DE PIB EN DÓLARES CORRIENTES, 2009-2013)

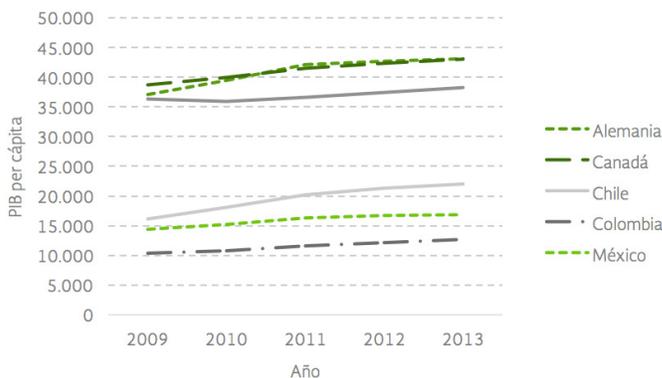


Fuente: World Bank (2015b).

Un indicador más preciso del tamaño del mercado potencial es el PIB per cápita del país, que considera el valor del PIB en relación al tamaño de su población.

El PIB per cápita de México es de 10,307 dólares. Este indicador es menor que el de economías similares como Chile y sustancialmente más bajo que el de otros países de la OCDE (Gráfica 29).

GRÁFICA 29. PIB PER CÁPITA (TOTAL DEL PIB EN DÓLARES/HABITANTES 2009-2013)



Fuente: OECD (s.f.) Programa PISA.

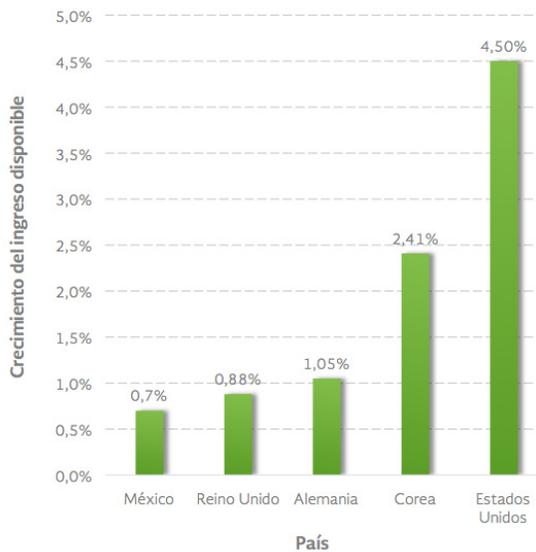
35 Encuesta realizada a emprendedores y empresarios para este estudio.

36 Análisis sobre los resultados de exportación en el país se encuentran en la sección Riqueza de Rendimiento Empresarial.

Por último, el ingreso disponible de un país, definido como la cantidad de dinero que una familia tiene después del pago de impuestos, informa acerca de la capacidad de consumo de su población.

Comparado con otros países, el ingreso disponible en México es el que menos creció entre 2008 y 2011, con una tasa de crecimiento promedio de 0.7 por ciento. Corea y Estados Unidos tuvieron un crecimiento promedio de 2.4 y 4.5%, respectivamente (Gráfica 30).

GRÁFICA 30. INGRESO DISPONIBLE DE LOS HOGARES (TASA DE CRECIMIENTO ANUAL, %)



Fuente: Fundación IDEA con datos de OECD (s.f.).

• Barreras de entrada

Diversos factores representan barreras de entrada a nuevos mercados domésticos e internacionales para las MiPyMEs en el país. Los altos costos de producción y la falta de financiamiento fueron los factores más reportados como barreras de entrada a mercados domésticos e internacionales, por cerca de 70% de los empresarios (Gráfica 31 y Gráfica 32). La competencia desleal

fue el tercer factor más reportado como barrera de entrada a mercados domésticos, mientras que el desconocimiento (o la falta de información) lo fue para mercado externos.

GRÁFICA 31. BARRERAS DE ENTRADA A MERCADOS DOMÉSTICOS PARA EMPRESARIOS



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

GRÁFICA 32. BARRERAS DE ENTRADA A MERCADOS EXTERNOS PARA EMPRESARIOS



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

4.3. Conclusión y recomendaciones

Las MiPyMEs en México requieren expandir su mercado para aumentar sus ventas y así volverse más productivas. Sin embargo, se encuentran con obstáculos que les impiden hacerlo. Los altos costos de expansión aunados a la falta de financiamiento en un mercado poco competitivo, crean un ambiente hostil para el desarrollo de las empresas y generan un bajo dinamismo del mercado interno. Estos factores afectan también la expansión de las empresas a mercados externos.

Además, emprendedores y empresarios afirman que el poco conocimiento sobre el mercado impacta de forma negativa a sus negocios. Consideran que la información sobre el mercado potencial en México no es suficiente, ordenada o de fácil acceso.³⁷

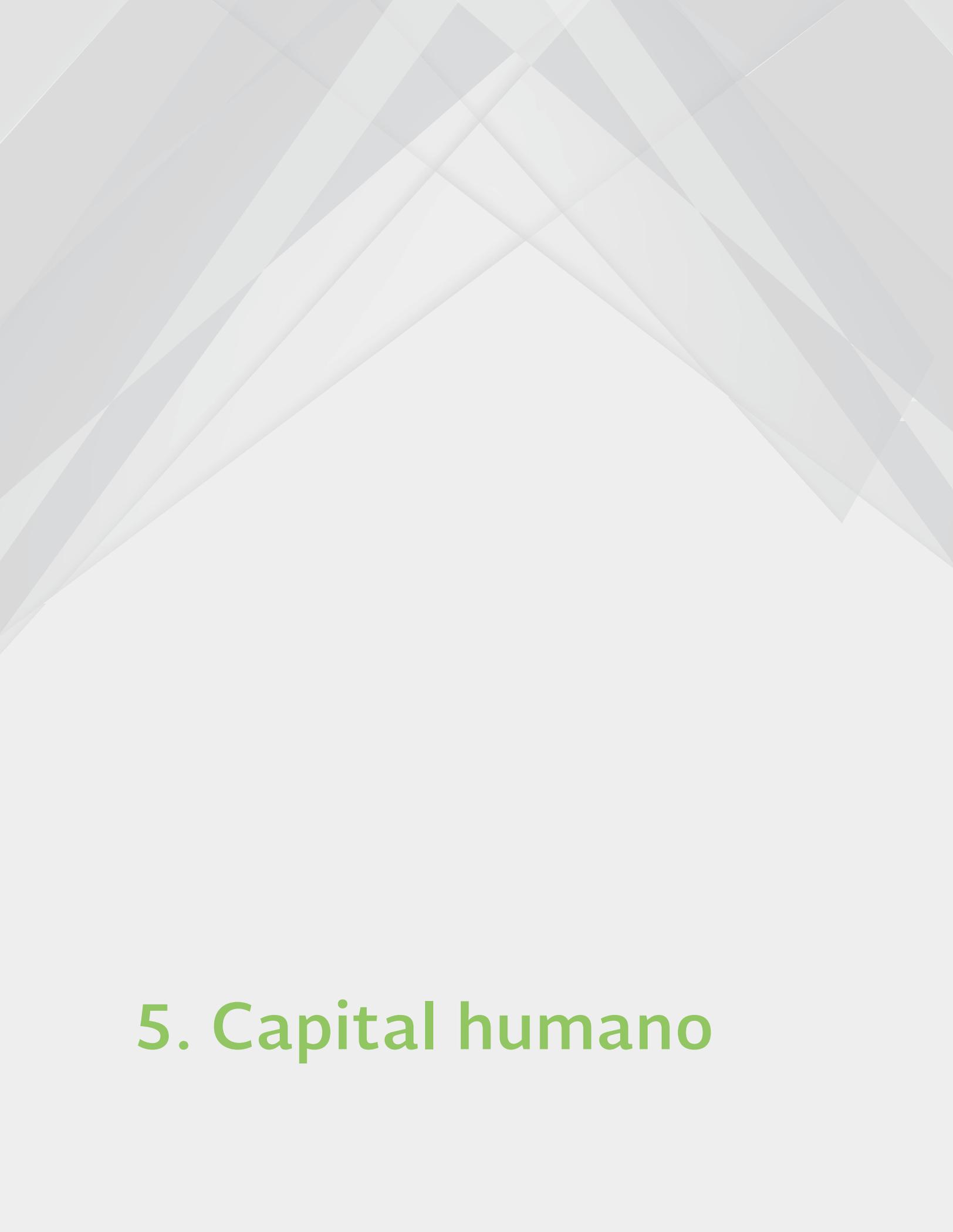
La situación macroeconómica del país también representa un factor importante para el desarrollo de mercado. México muestra un bajo crecimiento económico en los últimos años, generado tanto por situaciones internas como por presiones de los mercados internacionales. Esto reduce la capacidad de consumo de la población, lo que genera una dificultad adicional para el desarrollo de un negocio.

El estado de esta dimensión depende tanto de factores internos como externos. Para impulsar el desarrollo de MiPyMEs es necesario enfocarse en aquellos factores que puedan ser objeto específico de la política pública de emprendimiento. A continuación se presentan algunas recomendaciones puntuales al respecto (Tabla 19).

TABLA 19. RECOMENDACIONES EN EL ÁREA DE MERCADOS

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados esperados
Apoyar a las MiPyMEs de la región sur del país con información sobre el mercado.	Formar alianzas entre los gobiernos estatales y agencias de mercadotecnia para fomentar la generación de información de mercado dirigida especialmente a MiPyMEs locales.	Gobiernos estatales INADEM Agencias de mercadotecnia Medios de comunicación	Mayor conocimiento de las empresas del sur sobre el mercado para potenciar sus ventas.
Facilitar la exportación de productos.	Disminuir las cargas de exportación que limitan la expansión de las PyMEs a nuevos mercados. Simplificar los trámites y reducir el número de procedimientos necesarios.	SHCP COFEMER	Mayor representación de PyMEs entre las empresas exportadoras en el país.
Promover la competencia de las MiPyMEs en sectores mayormente dominados por monopolios u oligopolios.	Conectar las grandes empresas con las pequeñas empresas a través de incentivos. Contratar un mayor número de MiPyMEs como proveedoras del gobierno.	SE INADEM Grandes empresas	Mayor participación de MiPyMEs en ciertos sectores.

³⁷ Entrevistas realizadas para este estudio.



5. Capital humano

5. Capital humano

5.1. Introducción

El capital humano de una empresa se refiere al agregado de las habilidades, conocimiento, experiencia y talento de sus empleados y/o colaboradores. En otras palabras, es la mezcla de aptitudes y habilidades de la fuerza laboral, así como la calificación y el aprendizaje que adquiere (OCDE, 2007).

La calidad del capital humano de un país se determina en gran parte por el acceso y calidad de la educación, así como por la medida en que las capacidades de las personas se alinean con las necesidades del mercado (OCDE, 2014). De esta manera, está relacionada con el desarrollo y crecimiento económico de un país. Estudios muestran que países con altos índices de acceso y calidad de la educación, altas tasas de terminación escolar, así como inversión en la formación de ingenieros y científicos, entre otros, tienen mejores índices de desarrollo y crecimiento (Bevins, 2012).

En este estudio, se analizaron los siguientes elementos de capital humano en México: 1) las tasas de terminación escolar a diversos

niveles, 2) la calidad de la educación y 3) la disponibilidad y calidad de la mano de obra.

Por un lado, para que las empresas puedan aumentar su productividad y competitividad, y contribuir con el crecimiento económico, necesitan poder contar con una fuerza laboral competente y que cumpla con las necesidades del mercado. Por otro lado, el mercado tiene que estar preparado para poder brindar los sueldos y condiciones necesarios para motivar a la fuerza laboral calificada.

5.2. Principales hallazgos

• Tasas de terminación escolar

La tasa de terminación escolar a nivel medio superior es un buen indicador de la preparación de la fuerza laboral (OCDE, 2014). La Tabla 20 muestra los indicadores educativos en México en los últimos dos ciclos escolares. En el ciclo escolar de 2013 y 2014, de los 567,412 alumnos que ingresaron a educación media superior de las escuelas públicas y privadas de México, 44.7% de ellos obtuvieron su bachillerato.

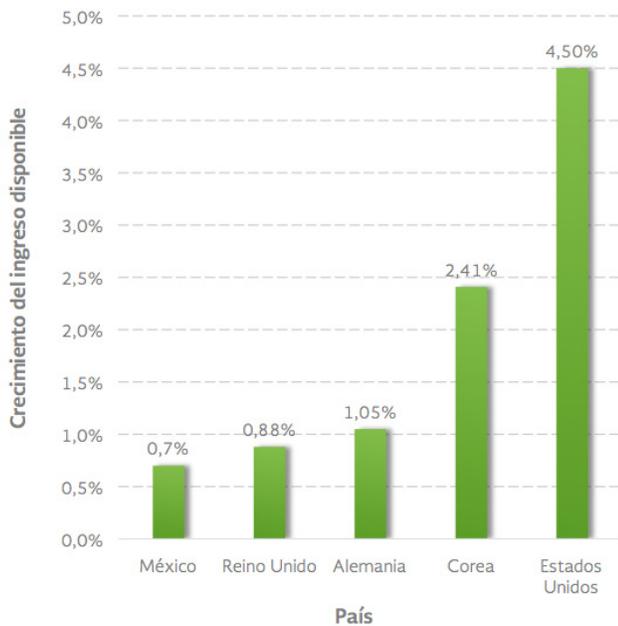
TABLA 20. INDICADORES EDUCATIVOS EN MÉXICO

Indicador	2012-2013 (%)	2013-2014 (%)
Educación media superior		567,412
Absorción	92.6	93.7
Abandono escolar	15.0	15.5
Reprobación	9.8	9.0
Eficiencia Terminal	63.1	61.6
Tasa de Terminación	45.7	44.7
Cobertura (15 a 17 años de edad)	60.1	62.4
Tasa Neta de Escolarización (15 a 17 años de edad)	47.9	50.1
Educación superior		384,152
Absorción	86.5	77.0
Abandono escolar	8.0	7.9
Cobertura (incluye posgrado) (18 a 23 años de edad)	20.8	21.9
Cobertura (no incluye posgrado) (18 a 23 años de edad)	23.4	24.6

Fuente: SEP (2014).

Otro indicador importante es el porcentaje de la población que concluyó la educación media superior. En México, 36% de los adultos entre los 25 y 64 años cuentan con un grado de educación media superior, un valor significativamente más bajo que el promedio de la OCDE de 75% (Gráfica 33). En este sentido, la oportunidad de mejora para México es grande. La inversión en educación hoy será importante para generar una fuerza laboral más calificada en el futuro.

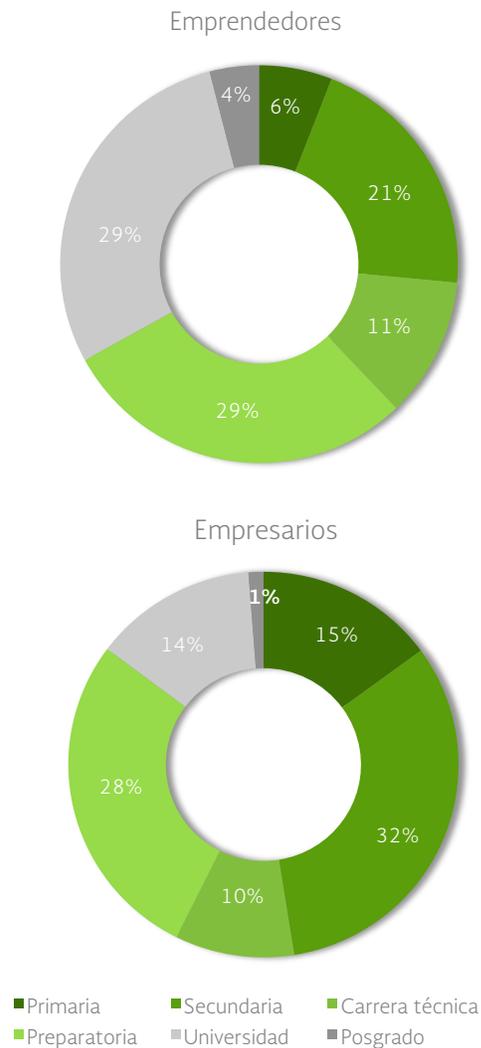
GRÁFICA 33. PORCENTAJE DE ADULTOS ENTRE 25 Y 64 AÑOS QUE CUENTAN CON EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR



Fuente: OECD (2014).

La educación y la preparación también son relevantes para el liderazgo de las empresas. En el caso de México, tan solo el 15% de los empresarios cuentan con estudios profesionales (Gráfica 34).

GRÁFICA 34. NIVEL EDUCATIVO DE DUEÑOS Y DIRECTORES DE MIPYMES



Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

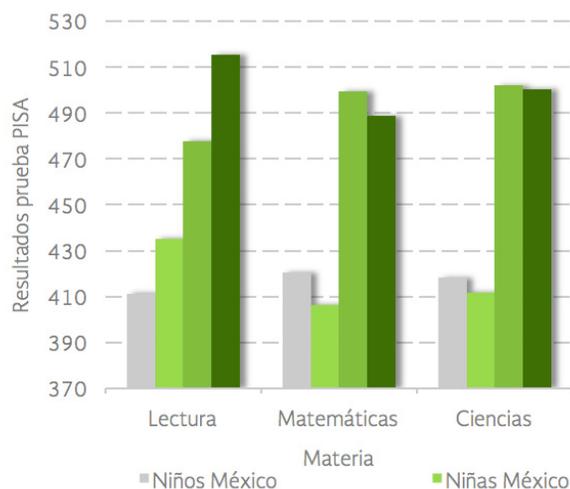
• Calidad de la educación

Dados los cambios tecnológicos y la evolución hacia economías basadas en el conocimiento y la innovación, los empleos requieren cada vez más personas calificadas y con altos niveles educativos. Por ello, una educación de calidad y dirigida al sector productivo es relevante tanto para empleados como para empresas (OCDE, 2014).

El Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos o PISA, por sus siglas en inglés, es una prueba aplicada cada tres años para evaluar el rendimiento escolar de jóvenes de 15 años en ciertas competencias. Es uno de los indicadores más reconocidos a nivel mundial para evaluar la calidad de los niveles obligatorios de educación en diversos países (El Programa PISA de la OCDE: Qué es y para qué sirve).

En 2012, el promedio de los resultados de la prueba PISA en México fue de 417 sobre 600 puntos (Gráfica 35). De todos los países de la OCDE, los resultados de México fueron los más bajos (OCDE, 2014).

GRÁFICA 35. RESULTADOS PISA 2012 DE MÉXICO Y LA OCDE



Fuente: OECD (2012).

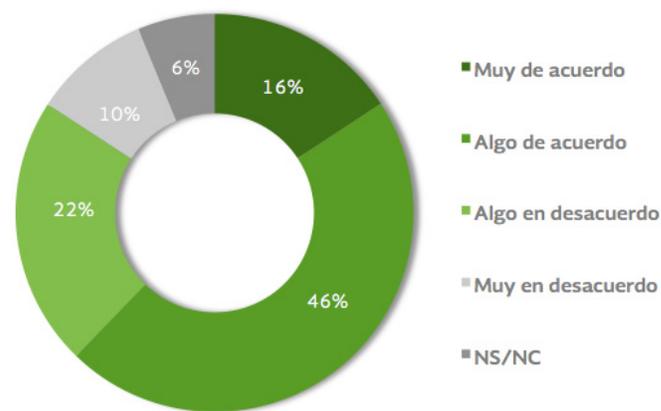
• Mano de obra

El acceso y calidad de la educación en un país se reflejan en la disponibilidad de mano de obra calificada y en la capacidad que tienen las empresas para atraer talento.

Al responder si conseguir personal calificado para las necesidades de sus empresas en México es fácil, 22% de empresarios de

MiPyMEs indicó estar algo en desacuerdo y 10% indicó estar muy en desacuerdo (Gráfica 36). El 16% de los emprendedores está muy de acuerdo en que conseguir personal calificado para sus negocios es fácil, mientras que cerca del 50% indicó estar algo de acuerdo.

GRÁFICA 36. FACILIDAD PARA CONSEGUIR PERSONAL CALIFICADO

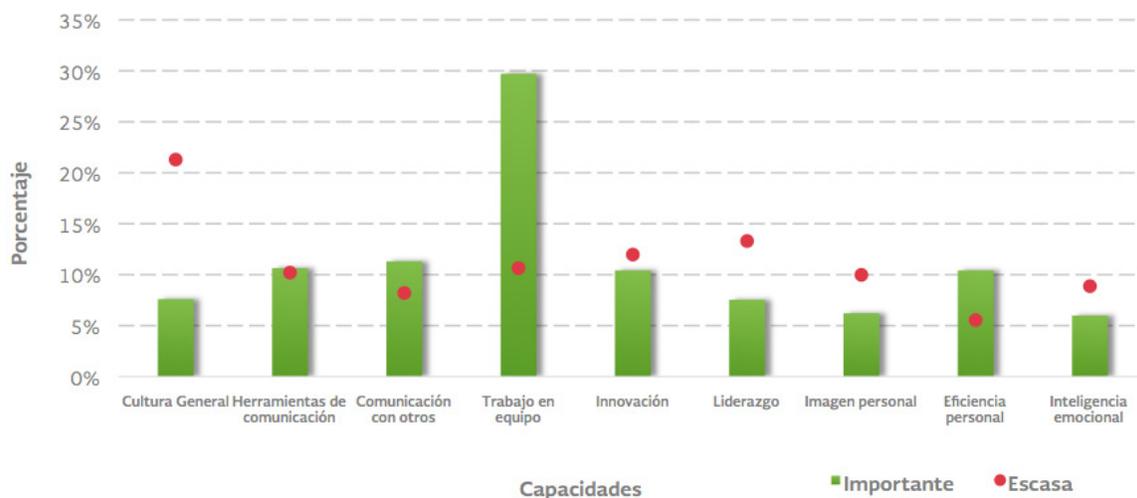


Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

La contratación de personal empieza con la identificación de las necesidades de la empresa y la búsqueda sucesiva del personal más calificado para cumplir con ellas. La brecha entre lo que el mercado necesita y lo que la fuerza laboral puede ofrecer en competencias, talentos y conocimiento, representa un obstáculo para la conformación de un equipo de calidad.

En México, la disponibilidad de capital humano presenta retos considerables. De acuerdo a representantes de recursos humanos de diversas empresas en México, hay un desfase entre las capacidades requeridas por el sector privado y la oferta de esas capacidades en la fuerza laboral. La capacidad considerada más importante es el trabajo en equipo, y las más escasas son liderazgo, cultura general e innovación (Gráfica 37).

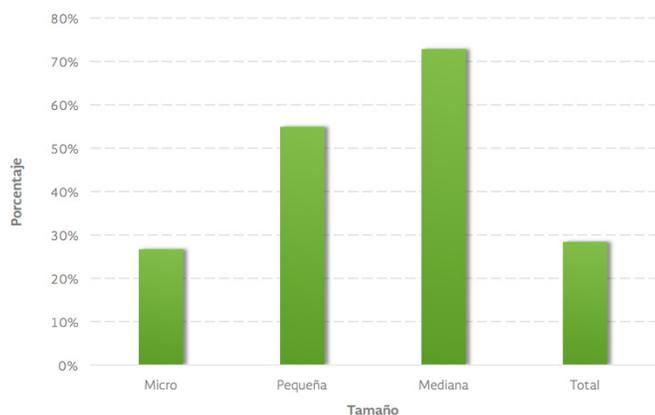
GRÁFICA 37. BRECHA ENTRE LA IMPORTANCIA Y LA ESCASEZ DE CAPACIDADES LABORALES



Fuente: Gráfica tomada de CIDAC (2014).

Ante la falta de capital humano con los conocimientos relevantes para las empresas, muchas de ellas recurren a capacitaciones internas. En 2013, alrededor de 30% de los empresarios y emprendedores reportaron haber capacitado a sus empleados, principalmente las medianas empresas (Gráfica 38; Error! No se encuentra el origen de la referencia.). Los datos muestran que en la medida en que las empresas van creciendo y volviéndose más competitivas, tienen una mayor necesidad de capacitar a su personal y contar con empleados mejor calificados.

GRÁFICA 38. MIPYMES QUE CAPACITARON A SUS EMPLEADOS EN 2013, POR TAMAÑO DE EMPRESA



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

5.3. Conclusión y recomendaciones

Todas las empresas requieren de capital humano de calidad para aumentar su productividad y mejorar su competitividad. Para ello, un país requiere de un sistema de educación de calidad. México muestra niveles educativos por debajo del resto de países de la OCDE, lo que pone de manifiesto la necesidad de invertir en el capital humano del país.

Para satisfacer la demanda laboral de un país es necesario que el sistema educativo proporcione a los estudiantes las capacidades que las empresas requieren en sus empleados. Hoy en día, los empleadores consideran que ciertas habilidades requeridas son escasas, por lo que se ven en la necesidad de invertir en la capacitación de sus empleados. Para las MiPyMEs, este costo puede representar una barrera que las pone en desventaja frente a las grandes empresas.

El capital humano puede también preparar a las personas para emprender. En este sentido, las escuelas de negocios podrían impulsar la creación de empresas en un país. En México, el perfil educativo de los dueños de

las empresas sugiere que muchos de ellos adquirieron sus habilidades empresariales por medio de su experiencia más que por educación formal. Esto refleja la necesidad de invertir en educación de negocios que pueda beneficiar la productividad de las empresas desde su creación.

A continuación se sugiere una serie de recomendaciones puntuales para mejorar la dimensión de capital humano en el país (Tabla 21).

TABLA 21. RECOMENDACIONES EN EL ÁREA DE CAPITAL HUMANO

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados Esperados
Fortalecer el vínculo de los estudiantes con experiencia práctica en temas de emprendimiento	<p>Ajustar los planes de estudio en las escuelas de negocios del país</p> <p>Contratar emprendedores como profesores en las carreras empresariales de las escuelas de negocios</p> <p>Modificar la legislación sobre prestación de servicio social y prácticas profesionales para permitir más horas de prácticas profesionales</p>	<p>SEP</p> <p>Universidades</p> <p>Escuelas de Negocios</p>	Mayor experiencia aplicada de estudiantes de emprendimiento
Fomentar la reducción de la brecha entre las capacidades requeridas por el sector privado y las capacidades de la fuerza laboral	<p>Fortalecer la coordinación entre el sector educativo y el mercado laboral</p> <p>Apoyar iniciativas, proyectos, organizaciones, etc. que estén desarrollando o implementando soluciones en materia de educación y capacitación para desarrollar capacidades y conocimiento en sectores estratégicos de la economía.</p> <p>Ajustar los programas de apoyo no financieros del gobierno (capacitación o asesoría) para que atiendan a las necesidades del mercado laboral</p>	<p>Empresas</p> <p>SEP</p> <p>Universidades</p> <p>Escuelas de Negocio</p> <p>Centros de investigación</p>	Fuerza laboral mejor capacitada para responder a las necesidades del mercado



6. Infraestructura

6. Infraestructura

6.1. Introducción

La infraestructura de un país es el conjunto de las estructuras e instalaciones físicas usadas por la sociedad. Es el sistema básico para la distribución de energía, transporte, agua y saneamiento, así como tecnologías de información y comunicación, entre otros servicios (World Bank, 2015a).

Es también un factor importante para determinar los lugares de actividad económica y los tipos de actividades y sectores que pueden desarrollarse en un país. De esa manera, la infraestructura incide directamente en la productividad y competitividad de la economía (World Economic Forum, 2014).

Cuando es inadecuada, la infraestructura causa retrasos y costos elevados para las empresas y para la exportación e importación de productos (World Bank, 2015a). Cuando es adecuada, les permite reducir costos, ser más productivas y crecer.

La inversión en sistemas de infraestructura eficientes y bien conectados es clave para el desarrollo del sector privado en el país. Las empresas dependen de los sistemas de infraestructura no solo para satisfacer las necesidades básicas para la operación de sus negocios, como agua, luz y telecomuni-

caciones, sino también para la distribución eficiente y eficaz de sus productos y servicios. La calidad de la infraestructura física y digital contribuye a la productividad de los negocios y a sus posibilidades de crecimiento y expansión.

Para efectos de este estudio, se ha limitado el análisis de infraestructura al 1) acceso a telecomunicaciones, 2) acceso a electricidad, y 3) acceso a servicios de transporte, logística, locales de trabajo, entre otros.

6.2. Principales hallazgos

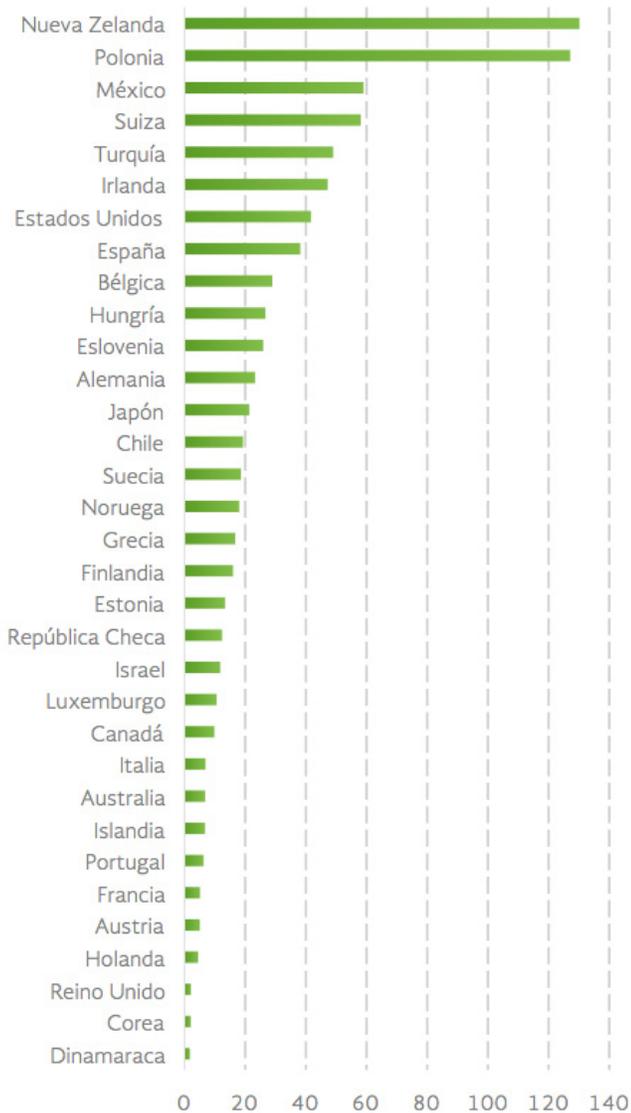
• Acceso a telecomunicaciones

La disponibilidad de internet y telefonía celular en México ha venido creciendo en los últimos años. Hoy, una gran parte de la población cuenta con acceso a estos servicios (INEGI, 2015a; UN Data, 2013). Los costos, sin embargo, en comparación con otros países de la OCDE, son más altos. En algunos casos, tienen hasta dos o tres veces el precio promedio en otros países (OCDE, 2012a).

Internet

Entre los países de la OCDE, México es el tercer país más caro en términos del costo de banda ancha (Gráfica 39).

GRÁFICA 39. PRECIOS DE BANDA ANCHA POR MEGABIT POR SEGUNDO DE VELOCIDAD ANUNCIADA, SEPT. 2012, EN DÓLARES PPA



Fuente: OECD (2012a).

Telefonía celular

El costo de la telefonía celular también es alto comparado con otros países. Un paquete básico de 30 llamadas puede costar hasta 370% más en comparación al mismo servicio en el país más barato de la OCDE (Tabla 22).

TABLA 22. COMPARATIVO DE PRECIOS DE TELECOMUNICACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA OCDE

Paquete de llamadas	Promedio de la OCDE	País más barato de la OCDE
30 llamadas	132.50%	370.44%
100 llamadas	165.52%	798.96%
300 llamadas	109.51%	544.72%
900 llamadas	96.03%	628.16%
40 llamadas de prepago	94.92%	338.19%

Fuente: OECD (2012b).

Los altos costos de servicios de celular limitan la capacidad de las MiPyMEs de comunicarse con sus clientes y proveedores y conectarse con mercados potenciales.

Acceso por MiPyMEs

Más de 70% de las MiPyMEs cuentan con acceso a telefonía celular en México, aunque cerca de 30% de ellas considera que su costo es excesivo (Gráfica 40). Para las micro y pequeñas empresas, la percepción de que el costo es excesivo es aún más alta, con porcentajes de 42 y 48% respectivamente.³⁸

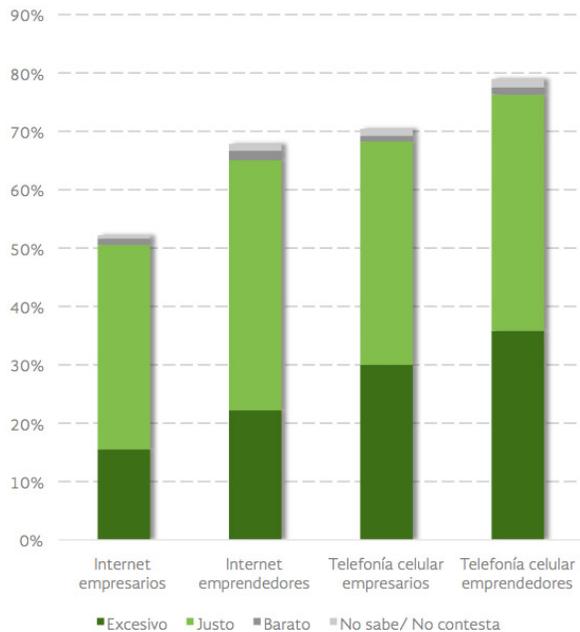
Con respecto al internet, el 52.19% de los empresarios y el 67.85% de los emprendedores cuentan con acceso. El 29.68 y 32.70%, respectivamente, considera su costo excesivo.

Los empresarios y emprendedores reportan

³⁸ Encuesta realizada para este estudio.

estar más satisfechos con los servicios de internet que con los de telefonía celular en el país (Tabla 23).

GRÁFICA 40. ACCESO Y PERCEPCIÓN DE PRECIO DE TELECOMUNICACIONES



Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

TABLA 23. SATISFACCIÓN DE EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES CON LOS SERVICIOS

	Internet	Telefonía celular
Empresarios	63.28%	55.87%
Emprendedores	66.52%	57.20%

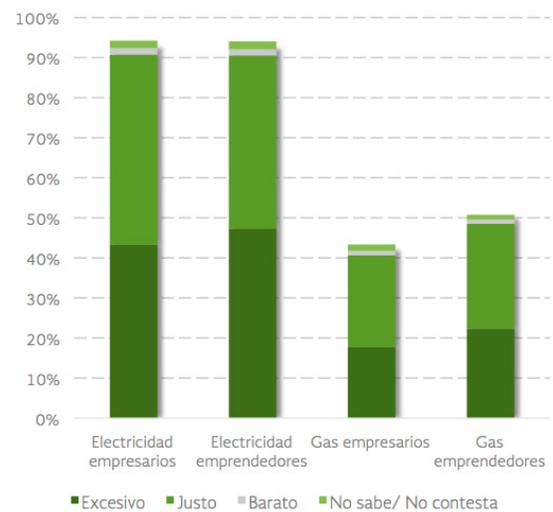
Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

• Acceso a energía

Más de 90% de los emprendedores y empresarios en el país tienen acceso a electricidad en sus negocios y más del 40% considera que el precio que pagan por el servicio es excesivo (Gráfica 41). El acceso a gas no es

tan frecuente. Cerca de 40% de empresarios y 50% de emprendedores cuentan con gas y un poco menos de la mitad de ellos considera su precio excesivo. En ambos casos, más de 50% de las MiPyMEs reportan estar satisfechas con los servicios (Tabla 24).

GRÁFICA 41. ACCESO Y PERCEPCIÓN DE PRECIO DE ENERGÍA



Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

TABLA 24. PORCENTAJE DE EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES SATISFECHOS CON LOS SERVICIOS

	Electricidad	Gas
Empresarios	54.26%	51.83%
Emprendedores	56.89%	57.73%

Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

• Acceso a infraestructura

Para efectos de este reporte, además de telecomunicaciones, electricidad y gas, se analizaron otros elementos de infraestructura que forman parte de las necesidades de los negocios en el país. Entre ellos, el acceso

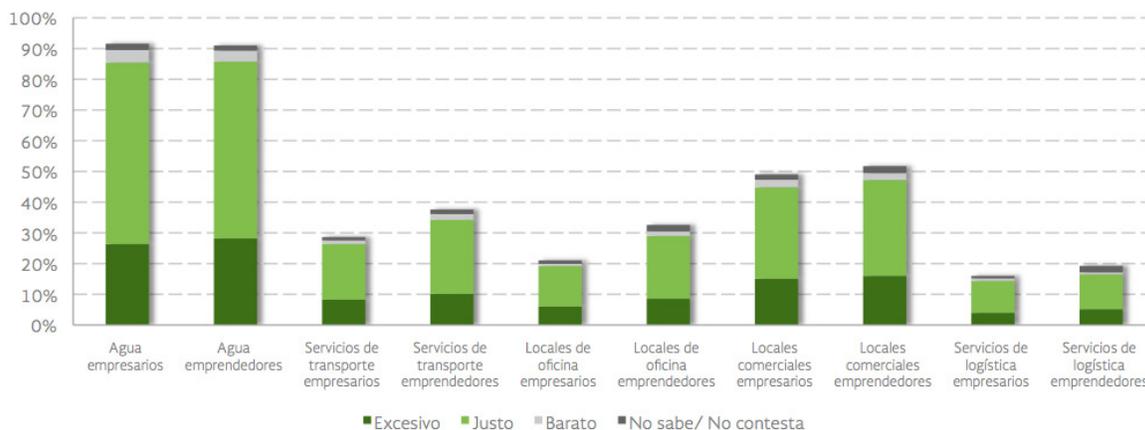
a agua, la disponibilidad de un local u oficina, los servicios de transporte y logística, así como los locales comerciales para la venta de productos.

Más de 90% de las MiPyMEs en el país cuenta con acceso a agua y menos de 30% considera excesivo el precio que pagan por el servicio (Gráfica 42). El acceso a los servicios de transporte, logística, locales de oficina y locales comerciales es de menos de 51.73 por ciento. El 22% de los empresarios cuenta con un local de oficina para su negocio y menos del 20% utiliza servicios de logística. La satisfacción con los servicios varía, pero se mantiene arriba del 50% para todas las categorías de infraestructura (Tabla 25).

6.3. Conclusión y recomendaciones

La infraestructura en el contexto de las MiPyMEs afecta de manera directa su capacidad de operación. Tanto la disponibilidad como los costos de la misma pueden imponer barreras para que las empresas desarrollen sus negocios. Uno de los principales componentes de esta dimensión es el de telecomunicaciones. México muestra niveles bajos de cobertura, lo que deja a muchas empresas sin la posibilidad de tener acceso a herramientas que pueden impactar positivamente su productividad. Además, los altos costos de estas tecnologías desincentivan su uso.

GRÁFICA 42. ACCESO Y PERCEPCIÓN DE PRECIO DE INFRAESTRUCTURA



Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio

TABLA 25. PORCENTAJE DE EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES SATISFECHOS CON LOS SERVICIOS

	Empresarios	Emprendedores
Agua	63.94%	69.73%
Servicios de transporte	54.55%	63.65%
Locales de oficina	52.78%	63.27%
Locales comerciales	56.86%	64.72%
Servicios de logística	50.19%	59.83%

Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

Un segundo componente es la infraestructura física a la que acceden las empresas. México muestra niveles altos de cobertura de servicios básicos, como el agua y la electricidad. Sin embargo, un porcentaje significativo de usuarios no se encuentran satisfechos con el servicio. Es importante mejorar la provisión de estos servicios, ya que muchas empresas dependen de ellos para su operación. Así, las fallas en los mismos pueden generarles pérdidas.

La Tabla 26 muestra las principales recomendaciones basadas en los hallazgos presentados a lo largo de esta sección.

TABLA 26. RECOMENDACIONES EN EL ÁREA DE INFRAESTRUCTURA

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados Esperados
Promover el acceso de las MiPyMEs a mejor infraestructura de telecomunicaciones.	<p>Generar incentivos para que las empresas privadas expandan sus redes de servicios.</p> <p>Implementar reformas que promuevan la competencia para reducir los precios de las telecomunicaciones.</p>	<p>IFT</p> <p>COFECE</p>	Mayor cobertura en servicios de telecomunicaciones.
Estimular la demanda por internet de las MiPyMEs.	<p>Adaptar los programas educativos para generar capacidades informáticas que le permitan a los estudiantes hacer uso de estas tecnologías cuando ingresen al mercado laboral.</p> <p>Realizar talleres para enseñar a los emprendedores los beneficios potenciales de esta herramienta.</p>	<p>SEP</p> <p>INADEM</p>	Aumentar la utilización de servicios de telecomunicaciones.



7. Investigación y desarrollo (I&D)

7. Investigación y desarrollo (I&D)

7.1. Introducción

Para efectos de este reporte, investigación y desarrollo se refiere a las actividades que tienen el objetivo de introducir un producto, servicio, proceso o modelo de negocio nuevo o significativamente mejorado. En otras palabras, son aquellas actividades cuyo resultado esperado es la innovación (INADEM, 2014a). La inversión en investigación y desarrollo y sus efectos en el desarrollo de productos o procesos de innovación se puede medir por medio de diversos indicadores (APQC, 2004).

Para efectos de este estudio, se ha enfocado el análisis en dos indicadores: 1) el número de patentes, tanto a nivel país como a nivel de las MiPyMEs, y 2) la inversión en actividades de I&D. Estos dos indicadores nos permiten analizar un input o insumo, la inversión en I&D, así como un output, el número de patentes registrados.

Además, se analiza la distribución de la inversión en I&D en MiPyMEs y los productos o servicios innovadores que éstas han desarrollado.

La inversión en I&D en décadas recientes ha cambiado en su composición. En países en desarrollo, las actividades de I&D han sido tradicionalmente financiadas por el gobierno. Hoy, nuevas fuentes de inversión, como fundaciones, organizaciones no gubernamentales y fondos privados de inversión, han catalizado la inversión por parte de em-

presas (OCDE, 2012a).

La inversión en I&D contribuye a la generación de ideas innovadoras que resultan en cambios importantes para la sociedad. Es también un motor de crecimiento y de transformación de la economía, haciéndola más dinámica, productiva y robusta (Commerce, 2012).

7.2. Principales hallazgos

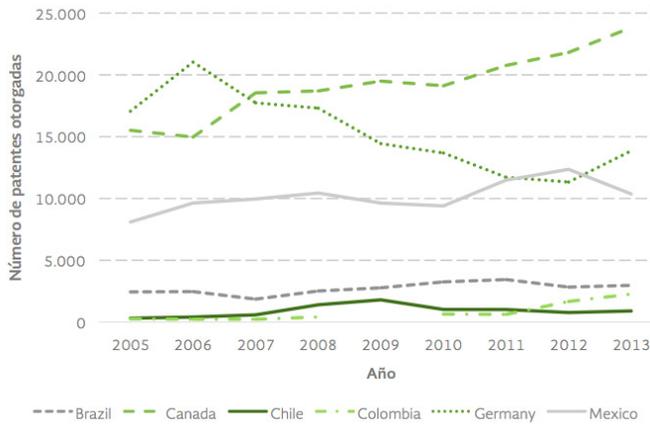
• Patentes

Uno de los resultados tangibles de la innovación es la propiedad intelectual, pues en ella se materializa la posibilidad de llevar a cabo transacciones comerciales de bienes o servicios basados en conocimiento. El número de patentes ofrece la posibilidad de cuantificar aquellas innovaciones que, por novedosas, han podido obtener este título de propiedad intelectual. Por ello, se considera un buen indicador sobre los resultados de la innovación.³⁹

Durante 2013, en México se otorgaron 10,000 patentes. En un análisis realizado para seis países, se encontró que México lidera con buen margen a los países latinoamericanos; tiene un número de patentes similar al de Alemania, resultado de un decrecimiento en este país a partir de 2006, y es superado por Canadá con cerca de 25,000 patentes (Gráfica 43).

³⁹ Idealmente se podría utilizar el número de patentes que actualmente están siendo ejercidas en el mercado, pues el número de patentes como tal, esconde patentes que no han podido encontrar un valor en el mercado.

GRÁFICA 43. TOTAL DE PATENTES OTORGADAS POR OFICINA DE APLICACIÓN



Fuente: WIPO (s.f.).

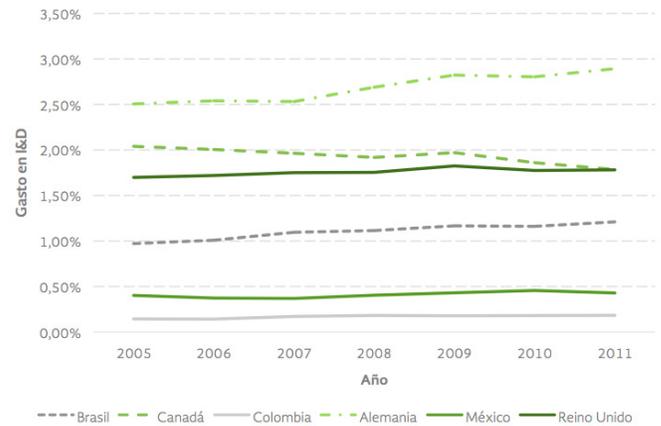
• Inversión en I&D

La inversión en I&D es otro indicador relevante para conocer el estado que guarda el sector empresarial en relación con la innovación. Es esta inversión la que se materializará en productos y servicios innovadores con un alto componente de valor agregado.

Cabe destacar que para que la inversión en I&D pueda tener impacto, ésta necesita darse en un contexto en donde las políticas públicas y la regulación en la materia permitan que el sistema de innovación funcione, y en donde otros actores del mismo ecosistema puedan trabajar de forma eficiente (Mazzucato, 2014).

La inversión en I&D conjunta entre el gobierno y el sector privado es un buen indicador de la inversión de un país en procesos de innovación. Entre 2005 y 2011, México invirtió menos de 0.5% del PIB en investigación y desarrollo (Gráfica 44). Otros países de la OCDE, como el Reino Unido y Canadá, invirtieron más del 1.5%, mientras que Alemania invirtió casi el 3% después de un crecimiento sostenido de inversión a partir de 2007.

GRÁFICA 44. GASTO PÚBLICO Y PRIVADO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (% DEL PIB)

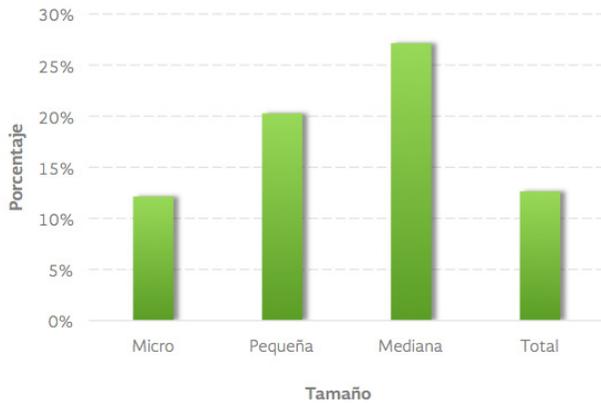


Fuente: World Bank (2015b).

Otro insumo importante para la innovación es la vinculación y cooperación entre el sector privado y la academia. La cooperación entre ambos permite convertir el conocimiento generado por la academia en productos y servicios innovadores.

Un indicador relevante al respecto es la existencia de convenios formales entre empresas e instituciones académicas. En México, 13% de MiPyMEs reporta tener un convenio con centros de investigación y desarrollo o instituciones académicas en el país. Las microempresas son las que menos cuentan con convenios con centros de investigación o instituciones académicas, limitando las redes de apoyo disponibles en materia de innovación (Gráfica 45).

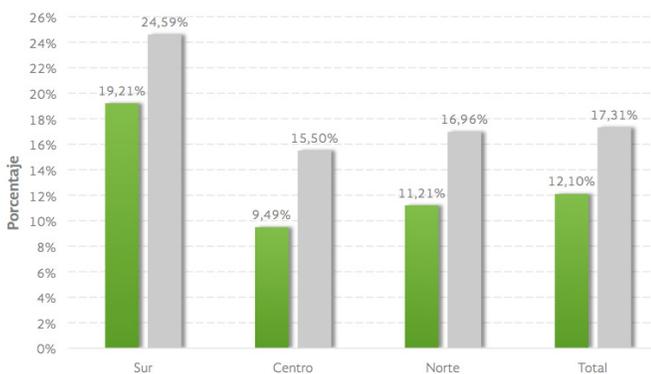
GRÁFICA 45. MIPYMES CON CONVENIOS CON CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, O CON INSTITUCIONES ACADÉMICAS, POR TAMAÑO



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Independientemente de si cuentan o no con una patente, 17% de los emprendedores y 12% de los empresarios en México reportan haber desarrollado algún proyecto innovador en el último año (Gráfica 46). Un proyecto innovador puede incluir productos, servicios, procesos o modelos de negocio. En la región sur, el número fue más alto: 25% de los emprendedores y 19% de los empresarios, ambos arriba del promedio nacional.

GRÁFICA 46. PORCENTAJE DE EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES QUE HAN DESARROLLADO PROYECTOS INNOVADORES EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

Innovar implica un riesgo para las empresas. Por un lado, enfrentan la posibilidad de fracasar, sin tener la oportunidad de recuperar los costos hundidos implícitos en el proceso. Por otro lado, enfrentan el riesgo de que un competidor copie o imite sus productos, limitando la posibilidad de recuperar su inversión (Fundación IDEA, 2008).

Por esta particularidad del proceso innovador, el ecosistema emprendedor debe generar las condiciones óptimas para que las empresas estén dispuestas a invertir en innovación. En México, las empresas, en particular las MiPyMEs, enfrentan diversos obstáculos al respecto. El principal es que no cuentan con los recursos necesarios para contratar la asesoría necesaria (33%), para capacitar al personal (24%) y para adquirir tecnología (18%) (Gráfica 47). Un 10% de las MiPyMEs reportó no estar interesada en desarrollar proyectos de innovación, factor que también se constituye como obstáculo para la realización de proyectos innovadores.

GRÁFICA 47. OBSTÁCULOS PARA REALIZAR PROYECTOS INNOVADORES



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

7.3. Conclusión y recomendaciones

La investigación y desarrollo es una actividad que puede llevar a las empresas a ser más productivas o a ampliar su mercado. Esto, a su vez, puede resultar en un aumento en la productividad del país que genere un mayor desarrollo económico.

Un bajo porcentaje de las empresas llevan a cabo actividades de investigación y desarrollo, a pesar de que son pocas las que declaran no estar interesadas en hacerlo. Existen otras barreras que en su mayoría tienen que ver con la falta de recursos. De hecho, la evidencia sugiere que un buen camino para incentivar el desarrollo de nuevos productos

y procesos en las MiPyMEs es por medio del acceso a financiamiento.

Otra área de oportunidad importante tiene que ver con el nivel de coordinación entre las empresas y las instituciones dedicadas a la investigación. El fortalecimiento de relaciones de esta índole permite intercambios de información que pueden llevar a la generación de importantes avances en las diferentes etapas de los procesos productivos. Los resultados del estudio muestran que a nivel nacional pocas MiPyMEs tienen convenios con este tipo de instituciones.

A continuación se muestra una serie de recomendaciones enfocadas a desarrollar oportunidades de investigación y desarrollo para las MiPyMEs (Tabla 27).

TABLA 27. RECOMENDACIONES EN EL ÁREA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados Esperados
Impulsar la innovación sin restricción al sector de tecnología	Facilitar la participación de empresas fuera del sector de tecnología en concursos y programas de apoyo para la innovación	INADEM CONACYT	Mayor diversidad en los procesos de innovación en el país
Facilitar el acceso de las MiPyMEs a nuevas tecnologías eficientes y accesibles que tengan impacto en su productividad	Organizar foros o formar redes que acerquen empresas innovadoras a otras MiPyMEs para difusión y capitalización de conocimiento	Cámaras Centros de investigación y desarrollo INADEM CONACYT	Mayor penetración de procesos innovadores en las MiPyMEs
Facilitar los registros de patentes y desarrollar mecanismos necesarios para garantizar la protección de los derechos de propiedad	Definir porcentajes de derechos sobre ganancias futuras para los investigadores de los centros de investigación. Aumentar la capacidad de comercialización de I&D	Centros de investigación SHCP CONACYT	Mayor número de patentes en México y proporción de MiPyMEs con patentes
Incentivar la inversión en procesos de innovación	Brindar incentivos fiscales para las MiPyMEs que inviertan en procesos de innovación en sus negocios Conectar las MiPyMEs con centros de investigación y desarrollo	INADEM CONACYT Centros de investigación y desarrollo SHCP	Mayor inversión por parte de las MiPyMEs en procesos de innovación



8. Cultura emprendedora

8. Cultura emprendedora

8.1. Introducción

La cultura emprendedora influye de manera directa en la creación de empleos y en promover la creatividad e innovación, dos factores claves para el crecimiento económico de un país. La evidencia sugiere que naciones de crecimiento económico rápido tienden a tener una cultura emprendedora más desarrollada que economías en desarrollo (Entrepreneurship Barometer, 2011).

Varios aspectos conforman la cultura emprendedora. Por un lado, se encuentran las actitudes y aspiraciones del emprendedor, como su motivación para emprender, su aversión o no al riesgo, su ambición por hacer su negocio crecer, entre otros. Por otro lado, están las impresiones de la sociedad sobre el emprendimiento, que influyen de manera importante en si la actividad emprendedora se considera atractiva y deseable o no. El prestigio que se asigna a los emprendedores y a los empresarios, la tolerancia al fracaso, el número de personas que consideraría emprender como una buena opción de carrera, entre otros, son ejemplos de percepciones que influyen también en la cultura emprendedora. Se percibe que cuanto mejor sea la percepción social acerca del emprendimiento, mayores son las posibilidades de que existan más emprendedores, inversionistas y otras personas y organizaciones dispuestas a apoyar a los emprendedores (Entrepreneurship Barometer, 2011).

En México, aun cuando el auto empleo es una fuente de ingreso importante para millones de mexicanos, el concepto de “emprendedor” y “emprendimiento” como objeto de análisis y de la política pública es

relativamente reciente. Movimientos emprendedores como el de Silicon Valley, entre otros, empezaron a permear en México en las últimas décadas. Hoy, el país se enfrenta con la necesidad de transformar su visión sobre el emprendimiento para impulsar su propio movimiento emprendedor.

8.2. Principales hallazgos

• Motivación para el emprendimiento

La motivación para el emprendimiento se puede medir de diversas maneras.

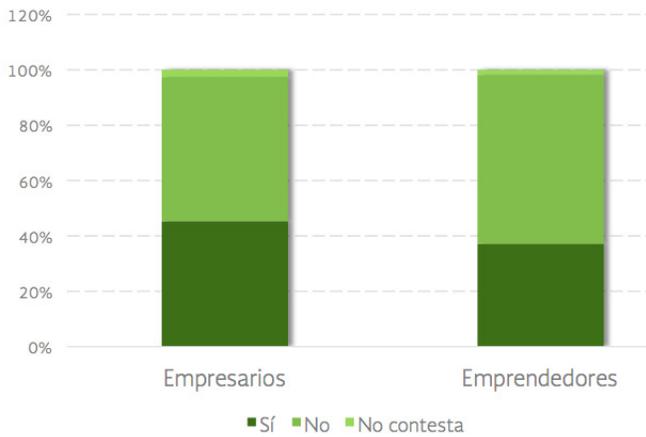
Una de ellas es por medio del porcentaje de la población que considera al emprendimiento como una buena opción de carrera. En México, la percepción del emprendimiento es positiva: 69% de las personas encuestadas en el sur, 70% en el centro y 80% de las personas en el norte, consideran que abrir un negocio es una buena opción de carrera (Gráfica 48).

GRÁFICA 48. PORCENTAJE DE PERSONAS QUE CONSIDERAN QUE ABRIR UN NEGOCIO ES UNA BUENA OPCIÓN DE CARRERA



Fuente: Encuesta realizada a población abierta para este estudio.

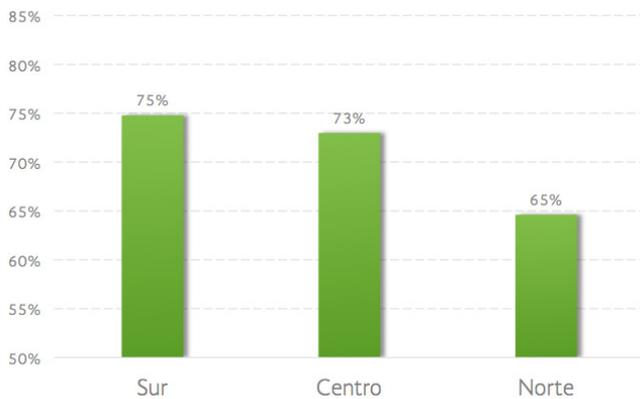
GRÁFICA 49. PORCENTAJE DE DUEÑOS DE MIPYMES CON PADRES EMPRENDEDORES



Fuente: Encuesta realizada a empresarios y emprendedores para este estudio.

Como se mencionó previamente, un indicador relevante para entender la cultura emprendedora es la imagen que tiene la sociedad sobre los emprendedores y empresarios. En México, el 65% de personas encuestadas en el norte, 73% en el centro y 75% en el sur tiene una imagen positiva de los empresarios y consideran que ellos gozan de respeto y estatus social alto en la sociedad (Gráfica 50).

GRÁFICA 50. PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN QUE PIENSA QUE LOS EMPRESARIOS GOZAN DE RESPETO Y ESTATUS SOCIAL ALTO

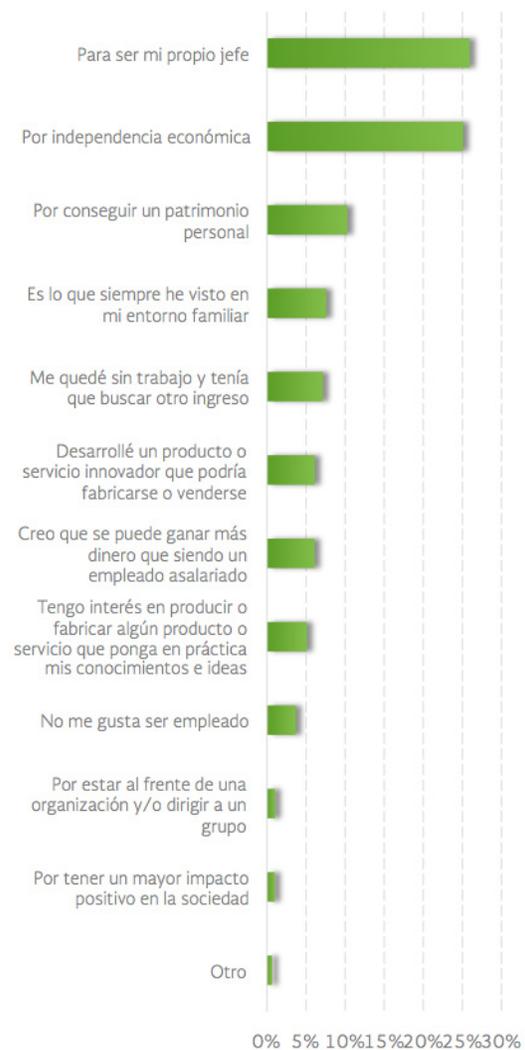


Fuente: Encuesta realizada a población abierta para este estudio.

Se buscó analizar también las razones por las cuales diversos miembros de la sociedad deciden emprender. A nivel nacional, las dos principales razones, reportadas por más del 25% de los mexicanos que intentaron emprender en algún momento fueron: 1) para ser su propio jefe y 2) para tener independencia económica (Gráfica 51).

La necesidad de una nueva fuente de ingreso debido al desempleo fue reportado por menos de 10% de la población.

GRÁFICA 51. RAZONES PARA EMPRENDER

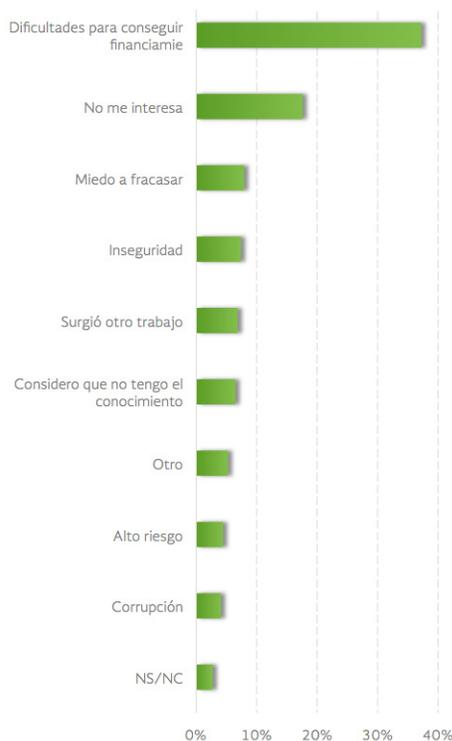


Fuente: Encuesta realizada a población abierta para este estudio.

De la población que no ha emprendido, la principal razón reportada por más de 35% de las personas encuestadas es la dificultad de conseguir financiamiento (Gráfica 52). El miedo al fracaso, reportado con frecuencia como uno de los principales problemas de la cultura emprendedora en el país fue reportado por menos de 10% de la población como un obstáculo al emprendimiento.

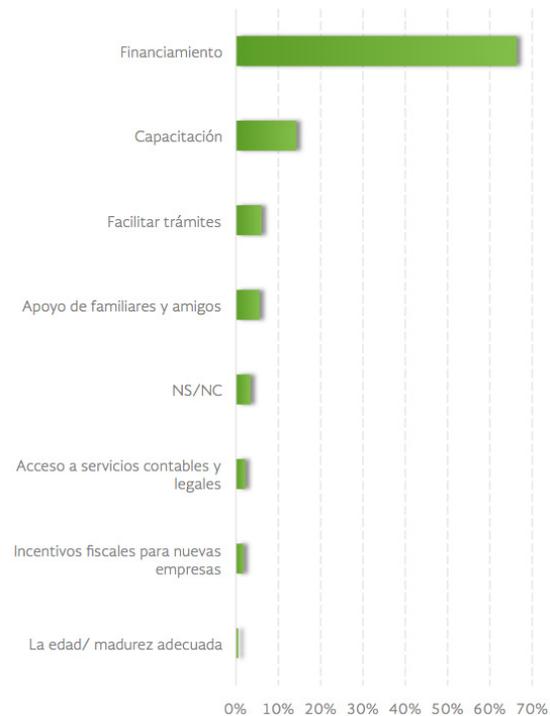
Consistente con la respuesta de que el financiamiento es el mayor obstáculo para emprender, más de 65% de la población considera el acceso a financiamiento como el apoyo más importante para emprender (Gráfica 53). La próxima dimensión del ecosistema, como fuente de apoyo, tuvo menos de 15% de las respuestas. Según las encuestas, no hay apoyo más necesario para el emprendimiento que el financiamiento.

GRÁFICA 52. RAZONES PARA NO EMPRENDER



Fuente: Encuesta realizada a población abierta para este estudio.

GRÁFICA 53. APOYO NECESARIO PARA EMPRENDER



Fuente: Encuesta realizada a población abierta para este estudio.

8.3. Conclusión y recomendaciones

La cultura emprendedora contribuye a definir el entorno en el que viven y se desarrollan los emprendedores y empresarios. En este contexto, los emprendedores potenciales deben tomar la decisión de dar el salto y arriesgarse a comenzar una empresa o negocio. Por ello, es una dimensión de gran relevancia para entender el ecosistema emprendedor en México.

En el país, la mayoría de los mexicanos ven con buenos ojos a los empresarios, al considerarlos personas exitosas que estuvieron dispuestas a arriesgarse para llevar a cabo su proyecto.

El gobierno debe apalancar dicha estima del empresariado para promover historias de

éxito que incentiven a otros a hacer lo mismo. Al mismo tiempo, el sector educativo necesita trabajar para que los planes de estudio, métodos pedagógicos y contenidos de los libros de texto fortalezcan esta imagen y ofrezcan a los estudiantes las capacidades y competencias para emprender y fomenten el espíritu innovador que caracteriza al emprendedor.

TABLA 28. RECOMENDACIONES A NIVEL DE CULTURA EMPRENDEDORA

Recomendación	Condiciones	Actores	Resultados Esperados
Fortalecer la imagen de los emprendedores en la sociedad.	Promover la difusión de historias de éxito (y fracasos superados) para despertar el espíritu emprendedor en la sociedad. Apoyar programas de fomento al emprendimiento y redes de encuentro entre emprendedores y la sociedad civil	INADEM Medios de comunicación Colegios y Universidades	Mayor porcentaje de la población dispuesta a emprender
Promover el emprendimiento como una opción de carrera.	Difundir información acerca de los programas y apoyos públicos y privados para los emprendedores. Impulsar talleres de trabajo con estudiantes para simular procesos de creación de empresas. Apoyar las carreras y cursos de emprendimiento; y la generación de nuevos.	INADEM SEP Universidades	Mayor número de carreras dedicadas al emprendimiento Mayor número de emprendedores
Fortalecer la oferta de educación para el emprendimiento.	Identificar carreras y programas innovadores enfocados al emprendimiento Apoyar los programas y los estudiantes a través de becas y/o concursos Generar y difundir información a las escuelas de negocio y universidades, acerca de las habilidades que el mercado requiere de los emprendedores.	INADEM SEP Universidades	Programas y carreras mejor direccionados para las necesidades del mercado Estudiantes mejor preparados para emprender después de la terminación escolar.



Rendimiento empresarial

Rendimiento empresarial

El segundo nivel de análisis del ecosistema emprendedor, de acuerdo al marco conceptual del ANDE utilizado para este estudio, es el de rendimiento empresarial. Aquí se analizan los elementos que se producen como resultado de los determinantes del ecosistema. Los indicadores a este nivel informan sobre el efecto que los determinantes del ecosistema tienen en el número de empresas que existen, la cantidad y calidad del empleo en el país, y en la riqueza generada por el sector privado.

Los indicadores de rendimiento empresarial son un buen termómetro para medir la fortaleza del ecosistema emprendedor y brindar un panorama general sobre su efecto en las empresas.

a. Número de empresas

México tiene más de cuatro millones de MiPyMEs. De éstas, la gran mayoría son micro empresas, y entre ellas, la mayor parte es del sector comercial (Tabla 29) (INEGI, 2014).⁴⁰

40 Este cálculo excluye a la muestra rural, por lo que el total de establecimientos es menor al total reportado (5,664,515). Únicamente se contaron los establecimientos de los sectores industria, comercio y servicios; se excluyeron los del rubro "otras actividades". Asimismo, la clasificación por tamaño de los establecimientos se hizo bajo el siguiente criterio: micro (0 a 10 personas), pequeña (de 11 a 50 personas), mediana (de 51 a 250 personas) y grandes (más de 251 personas); los datos no permitieron distinguir el tamaño según el sector.

TABLA 29. NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y SECTOR

	Industria	Comercio	Servicios	Total
Micro	478,726	2,128,122	1,873,571	4,480,419
Pequeña	20,236	50,609	146,142	216,987
Mediana	7,314	11,190	23,588	42,092
Grande	3,545	827	4,955	9,327
Total	509,821	2,190,748	2,048,256	4,748,825

Este número ha venido fluctuando en las últimas décadas pues las MiPyMEs no siempre tuvieron tanta representatividad en el número total de empresas en el país.

TABLA 30. CRECIMIENTO EN NÚMERO DE EMPRESAS

	2004	2009	2014
Número total de establecimientos	4,290,108	5,144,056	5,664,515

De 2004 a 2014 se observó un crecimiento del 32% en el número de establecimientos en el país, lo que representó un crecimiento anual de 2.82% a lo largo de los 10 años (INEGI, 2014).

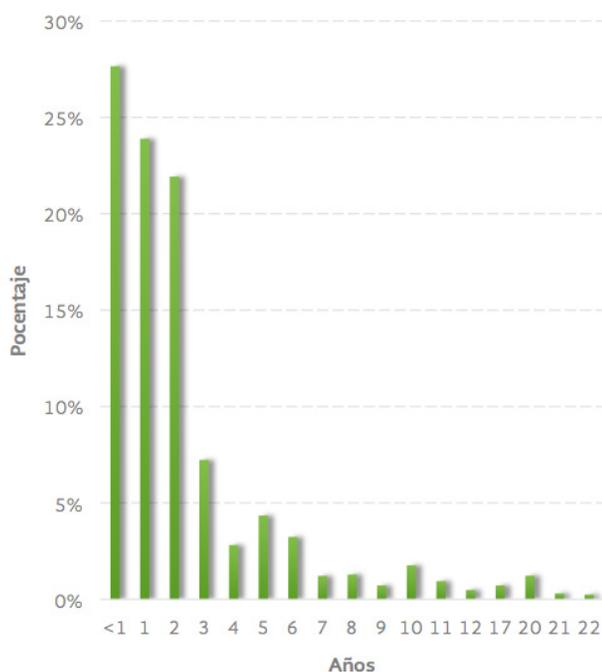
En la sección de determinantes del ecosistema se presentó la facilidad de crear y cerrar

negocios como uno de los indicadores de la política pública empresarial. Se analizaron los obstáculos al emprendimiento, la motivación por emprender y distintos factores que determinan la capacidad que las empresas tienen de operar.

Como resultado de eso, se puede analizar la tasa de supervivencia de los negocios en un país, o el tiempo de vida de una empresa, como indicador de la permanencia de los negocios. Una alta tasa de mortandad de empresas indica que el ecosistema posiblemente no esté cumpliendo su función de fomentar negocios exitosos que generen beneficios para sus emprendedores, empleados y la sociedad.

México tiene una alta tasa de mortandad en los primeros años de operación de los negocios. El 70% de los negocios cierra en menos de dos años y casi el 90% en menos de cinco (Gráfica 54).

GRÁFICA 54. SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL



Fuente: Encuesta realizada a población abierta para este estudio.

b. Empleo

Como se mencionó anteriormente, este estudio mide el tamaño de las empresas según el número de empleados que tiene. Aquí se analiza el efecto del ecosistema en el empleo en México y, por ende, en el crecimiento de las empresas.

Crecimiento de MiPyMEs

Como se vio en la sección anterior, la supervivencia de las empresas informa acerca de la capacidad del ecosistema de fomentar la apertura y operación sostenible de los negocios. Sin embargo, la economía de un país demanda el crecimiento de empresas y no solo su supervivencia.

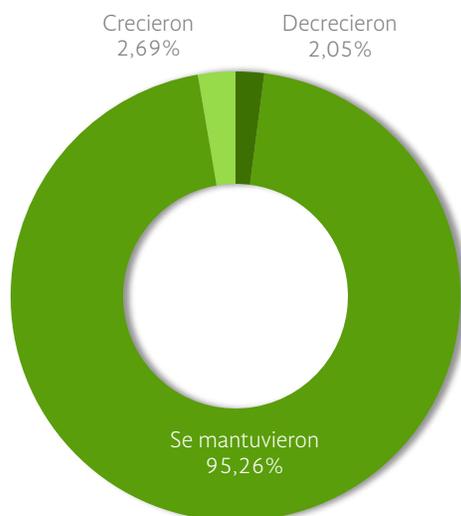
Todas las empresas empiezan como micro y pequeños negocios. Sin embargo, su capacidad de crecer es lo que determina su capacidad de contribuir con el desarrollo económico de su entorno. Las grandes empresas son más productivas, contribuyen en mayor proporción al PIB y generan empleos de mejor calidad (OCDE, 2013).

Cuando las empresas no crecen, la contribución de las MiPyMEs en la economía se vuelve marginal. Por ello, las políticas públicas dirigidas a las MiPyMEs deben enfocarse en aquellas acciones que impulsen el crecimiento de las empresas micro a pequeñas, de las pequeñas a medianas y de las medianas a grandes. Sólo en esa capacidad serán motores del crecimiento económico.

En México, entre 2011 y 2014, sólo 3% de las MiPyMEs crecieron. Considerando que hubo un decrecimiento del 2%, en tres años, el crecimiento neto de las MiPyMEs fue del 1%, un crecimiento marginal que impacta negativamente en el ecosistema empresarial en el país (Gráfica 55).

Desglosando por tamaño, en tres años de operación, 2.6% de las micro empresas crecieron a pequeñas y 0.1% a medianas. De las empresas pequeñas en 2011, 3% crecieron a medianas en el 2014.⁴¹

GRÁFICA 55. CRECIMIENTO DE MIPYMES ENTRE 2011 Y 2014



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

La baja tasa de crecimiento de las MiPyMEs señala una serie de retos para el país y demanda atención especial por parte del sector público. Las políticas públicas dirigidas a las MiPyMEs deben enfocarse en responder a esta problemática con soluciones concretas, que atienden a las necesidades de las empresas y fomenten su crecimiento al corto y mediano plazo.

Empleo generado por MiPyMEs

Se puede analizar también el porcentaje de la población económicamente activa que es empleada por las MiPyMEs en el país. En este sentido, las micro empresas emplean alrededor del 47.4%, las pequeñas 17.9%, y las medianas 11.8 por ciento (INEGI, 2015a).

41 Encuesta realizada para este estudio.

Informalidad

La informalidad es un fenómeno que puede ser tanto un insumo determinante del ecosistema empresarial como un resultado del mismo. Sin embargo, hay evidencia de que cuando un país se desarrolla y crece, la economía informal se reduce (La Porta, 2014). Considerando el impacto del ecosistema empresarial y la importancia del sector privado en el crecimiento de la economía, para efectos de este estudio, se considera a la informalidad como un resultado de las condiciones del ecosistema empresarial.

En México, la informalidad se ve representada tanto en el número de empresas informales como en el número de personas empleadas de manera informal. Por un lado, como resultado de las dificultades encontradas en conformar, operar y hacer crecer un negocio formalmente, algunas MiPyMEs optan por no oficializarse ante el SAT y se integran al mercado de manera informal. De esta manera, y cómo incentivo a la informalidad, las empresas evitan las regulaciones impuestas y el pago de impuestos (La Porta, 2014).

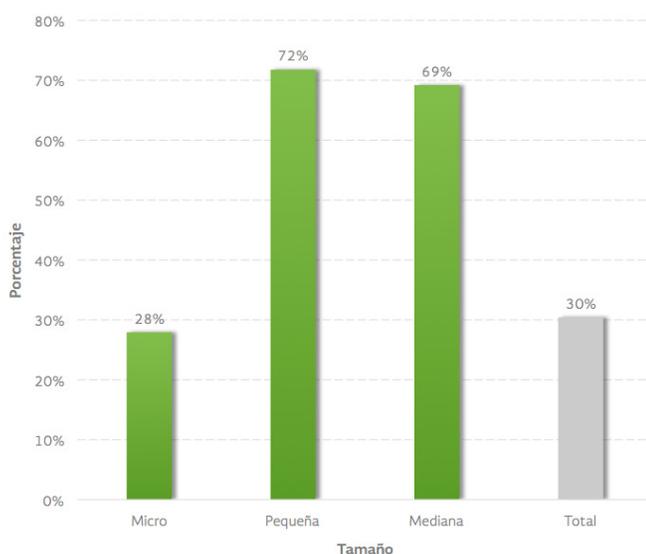
Por otro lado, la dificultad y el costo implicados en contratar empleados de manera formal y registrarlos en el IMSS generan también un número alto de personas empleadas de manera informal en la economía, tanto por empresas formales como informales.

Empleo informal

Fuentes oficiales estiman que cerca del 60% de la fuerza laboral de México, compuesta por 52 millones de personas, está empleada de manera informal (Wall Street Journal, 2015). Existe variedad en las definiciones de la informalidad, como ya se mencionó previamente. Para efectos de este estudio, se considera el empleo informal como el número de personas en el país empleados por empresas formales o informales y que no están registrados en el IMSS. En total, hay

13,585,444 empleados de MiPyMEs registrados en el IMSS, lo que representa cerca de 50% del número total de personas empleadas por las MiPyMEs.⁴² Las microempresas son las que menos cuentan con empleados formales (Gráfica 56).

GRÁFICA 56. PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CUENTA CON REGISTRO EN EL IMSS



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Empresarios y emprendedores reportan no tener los recursos necesarios para registrar sus empleados en el IMSS. Además, consideran que el beneficio para sus empleados es menor, por lo que en algunos casos prefieren usar esos recursos para otros fines, como bonos u otras inversiones en sus empleados y en sus negocios.⁴³

Informalidad empresarial

La formalidad de las empresas es definida de distintas maneras por diversas fuentes. Algunas, como la OIT, la definen en función de la constitución oficial de la empresa y el registro oficial de sus trabajadores

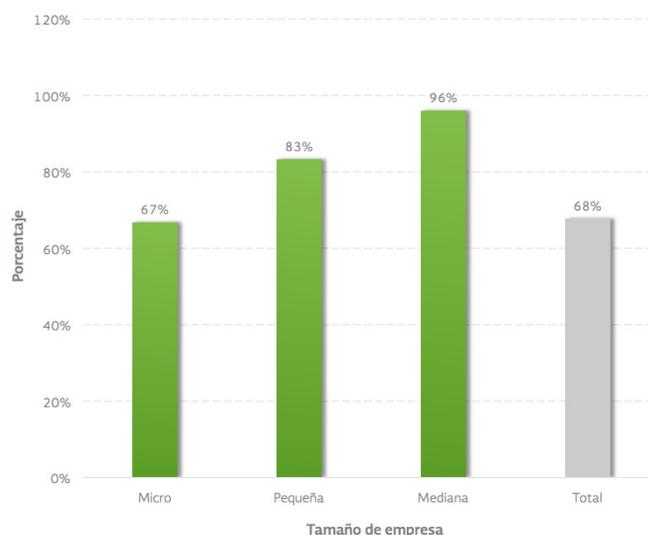
42 Encuesta realizada para el estudio.

43 Entrevistas realizadas para este estudio.

(OIT, s.f.). Otras fuentes oficiales, como el programa “Crecamos Juntos” del gobierno federal, la determinan en función del registro ante el SAT (Crecamos Juntos, 2015). Para garantizar que la formalidad contemple empresas económicamente activas, se consideran además como formales aquellas empresas que cumplen con sus obligaciones fiscales.

En 2013, 68% de las empresas reportaron estar registradas ante el SAT.⁴⁴ Se puede observar que el registro ante el SAT está relacionado al tamaño de la empresa (Gráfica 57). En particular, el porcentaje de micro y pequeñas empresas registradas ante el SAT, respectivamente, es menor que las medianas. Por un lado, el dato puede indicar que las empresas más pequeñas tienen menos capacidad de cumplir con sus obligaciones fiscales. Una posible explicación es que las mismas empresas perciben que las consecuencias de la informalidad son menores a los beneficios de la formalidad y por eso deciden no registrarse.

GRÁFICA 57. PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CUENTA CON REGISTRO ANTE EL SAT

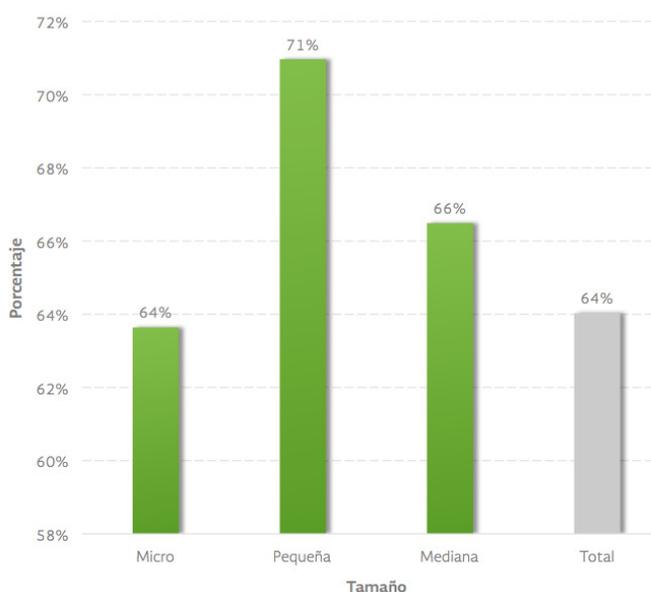


Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

44 Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Considerando el factor del cumplimiento de las obligaciones fiscales como importante dentro de la formalización, también se observó el número de empresas que declaró impuestos. De las empresas encuestadas para este estudio, el 64% reportó haber declarado impuestos en 2013, con el mayor porcentaje proveniente de las pequeñas empresas, seguido por las medianas (Gráfica 58).

GRÁFICA 58. PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE DECLARÓ IMPUESTOS EN 2013



Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Independiente de las razones que tengan las empresas para no registrarse o evadir impuestos, la informalidad tiene una serie de implicaciones negativas para el país, más allá de la recaudación reducida de impuestos que en sí limita la capacidad de inversión por parte del gobierno y de los servicios que provee.

La economía informal tiene tasas altas de subempleo, donde los empleados no tienen trabajo suficiente. Asimismo, las empresas informales, típicamente pequeñas e inefi-

cientes, son 3.3 veces menos productivas que sus contrapartes formales (Wall Street Journal, 2015). Finalmente, la informalidad impide el crecimiento de las empresas en la medida en que limita el acceso a crédito, a servicios de apoyo, y reduce la capacidad de inversión y contratos que se puedan realizar (Foncerrada).

Es importante afirmar que pese a que los incentivos para la informalidad consisten, en parte, en evitar tener que pagar impuestos y cumplir con regulaciones normativas y jurídicas, la improductividad de las empresas informales impide que ellas ingresen a la economía formal (La Porta, 2014). En otras palabras, el costo de la formalización no es el único obstáculo previniendo la entrada de más empresas a la economía formal.

Sin embargo, las políticas públicas dirigidas a reducir la informalidad han sido enfocadas en reducir los costos de la formalización. El programa Crezcamos Juntos es el ejemplo principal de este enfoque. A través del régimen fiscal RIF, las empresas tienen ciertas facilidades en los procesos de pago de impuestos y un descuento gradual en los primeros 10 años de su constitución formal (Crezcamos Juntos, 2015).

Acciones y políticas públicas dirigidas a incrementar la productividad de las MiPyMEs informales posiblemente generen mejores resultados.

c. Riqueza

La contribución del ecosistema empresarial a la creación de riqueza en un país no es menor. Los negocios, por medio de soluciones innovadoras, impulsan nuevo conocimiento y presentan respuestas a los problemas de la sociedad. Para potenciar el conocimiento y fomentar cada vez más y mejores soluciones, se requiere de altos índices de produc-

tividad, empleos de calidad, transformación de productos, e intercambio entre economías en un mundo globalizado.

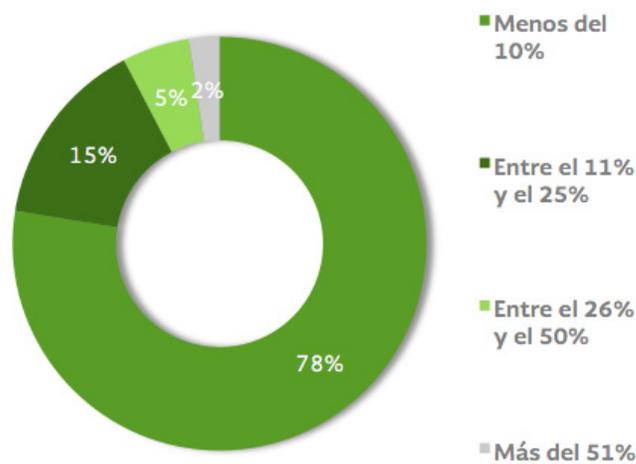
Existen diversas formas de medir el efecto del ecosistema en la riqueza de un país. Para este estudio, en línea con las variables del marco conceptual del ANDE, se analizan los resultados de exportación del país, y en particular de las MiPyMEs, los índices de productividad y el rendimiento de las empresas en cuanto a innovación.

Exportación

México exportó 349 mil millones de dólares en 2012, principalmente petróleo crudo (13% de las exportaciones), automóviles (8.9%), y computadoras (5.4%). Con un puntaje de 0.989 del Índice de Complejidad Económica (ECI), México se encuentra bien posicionado a nivel mundial en términos de sus exportaciones. La cercanía de México a Estados Unidos, aunado a diversos acuerdos de libre comercio entre los dos países, ha facilitado y estimulado las exportaciones de México. Del total de exportaciones del país en 2012, 70% fueron destinadas a Estados Unidos (Observatory of Economic Complexity, 2015).

Sin embargo, como se vio en la sección de Mercados de este reporte, hay poca representatividad de las MiPyMEs entre las empresas exportadoras. Y analizando el indicador a nivel de resultado, la situación no cambia mucho. La exportación de las MiPyMEs suele representar un porcentaje menor de sus ventas. De los 9.74% de empresarios que declararon exportar en 2013, el 93% exportó menos del 25% del total de sus ventas; y el 78% exportó menos del 10% (Gráfica 59).

GRÁFICA 59. PORCENTAJE DE VENTAS AL EXTRANJERO



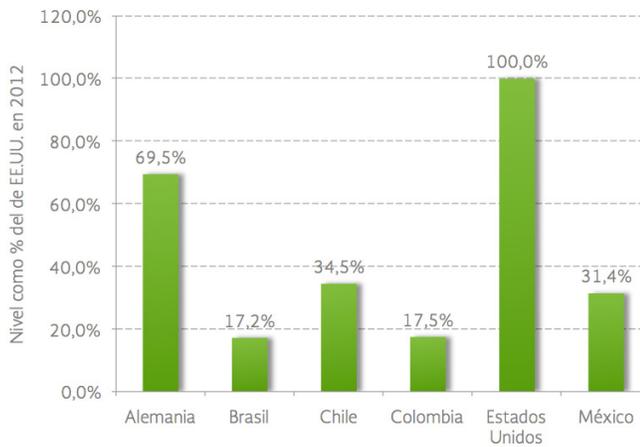
Fuente: Encuesta realizada a empresarios para este estudio.

Productividad

Uno de los indicadores más relevantes en el análisis del éxito de las empresas es el índice de productividad. La productividad mide la eficiencia del uso de los recursos en una economía (OCDE, 2013). Para una empresa, el uso eficiente de los recursos contribuye a reducir sus costos, promueve la inversión e incrementa su competitividad.

A nivel nacional, comparado con otros países de la OCDE y de Latinoamérica, la productividad en México es baja (Gráfica 60).

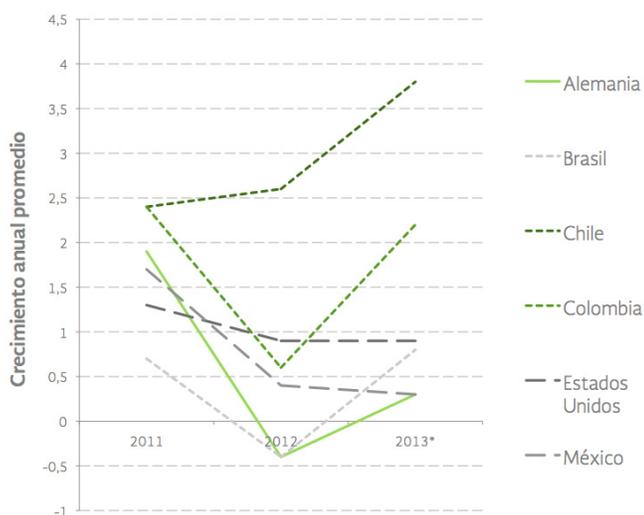
GRÁFICA 60. PRODUCTIVIDAD LABORAL (PIB POR PERSONA EMPLEADA), 2013



Fuente: The Conference Board (2014).

Mientras México contribuye USD15 al PIB por hora trabajada, Chile aporta USD20, Alemania aporta más de USD50 y Estados Unidos cerca de USD60 (OECD). Si bien la productividad en México es más alta que la de Colombia y Brasil, nuestro país presenta un menor índice de crecimiento.

GRÁFICA 61. CRECIMIENTO EN LA PRODUCTIVIDAD LABORAL (PIB POR PERSONA EMPLEADA)



Fuente: The Conference Board (2014).

Existe, además, una relación entre el tamaño de una empresa y su nivel de productividad. En la medida en que las grandes empresas producen rendimientos crecientes de escala, su productividad es más alta que la de las pequeñas empresas. A nivel mundial, con pocas excepciones, cuanto más grande sea una empresa, más productiva es.⁴⁵

En México, la productividad de las grandes empresas es 6.3 veces superior a la de las microempresas, 2.9 veces superior a la de las pequeñas y 1.7 veces mayor a la de las medianas (SE, 2014). Si evaluamos la productividad en función de las ventas de una empresa por el número de empleados que tiene, la situación no es diferente. El nivel de productividad aumenta exponencialmente con el cambio entre micro, pequeña y mediana empresa. (Tabla 31).

TABLA 31. PRODUCTIVIDAD POR TAMAÑO DE EMPRESA

	Micro	Pequeña	Mediana
Productividad (Ventas por empleado) (miles de pesos)	\$197	\$471	\$1,747

Fuente: INADEM (2013a).

45 Existen ciertas excepciones. En países con altos niveles de ingresos per cápita y un sector de servicios grande, las empresas pequeñas tienen índices de productividad más altos que las empresas grandes (OCDE, 2013).



Impacto

Impacto

A nivel de impacto, se analizan los indicadores macroeconómicos que informan sobre el valor creado por el emprendimiento en un país (ANDE, 2013).

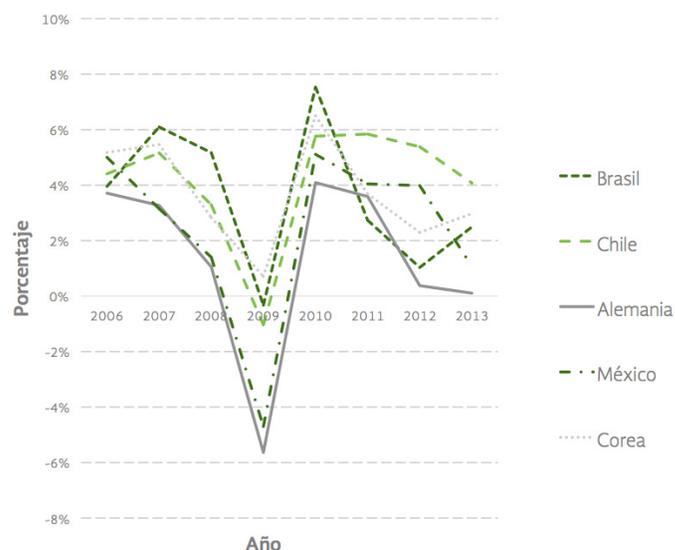
Es importante aclarar que los indicadores a nivel de impacto no dependen solamente de la actividad empresarial y del ecosistema emprendedor en un país. La reducción de la pobreza, por ejemplo, también es influenciada por los programas sociales y gubernamentales de vivienda, y por la accesibilidad y calidad de los sistemas de salud, entre otros factores.

Sin embargo, son importantes como ilustración de que las políticas públicas aplicadas a nivel de los determinantes del ecosistema, estimulan mejoras en los indicadores de rendimiento empresarial y eventualmente tienen un impacto en el objetivo final de la política pública (Hoffman, 2007).

a. Crecimiento económico

El crecimiento económico en México, medido a través del cambio anual en el PIB, ha ido decreciendo en años recientes. Después de la recesión de 2009, cuando el país sufrió un decrecimiento de 4.7% del PIB, se recuperó con tasas de crecimiento de 4 y 5 por ciento. Entre 2012 y 2013, sin embargo, la tasa de crecimiento se redujo y el país creció 1.07 por ciento (World Bank, 2015b). En el mismo periodo, Chile creció más del 4%, y otros países, con la excepción de Alemania, también demostraron niveles superiores de crecimiento.

GRÁFICA 62. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB



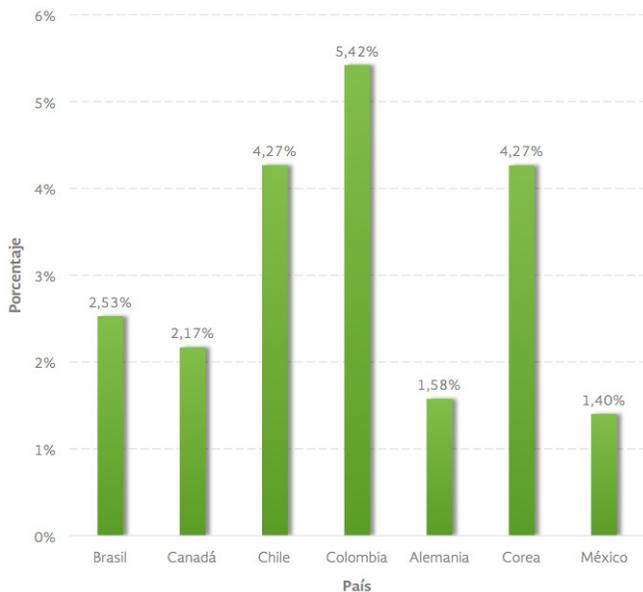
Fuente: World Bank (2015b) y OECD (s.f.).

Las MiPyMEs, en particular, contribuyen de manera desproporcionada al PIB. Pese a que representan el 99.8% de las empresas en el país, según el censo económico de 2009 del INEGI,⁴⁶ las MiPyMEs contribuyen con 52% al PIB (INEGI, 2009).

Otro indicador del crecimiento económico en el país, el crecimiento en exportaciones, también posiciona a México en una situación de desventaja frente a otros países. En 2013, México aumentó sus exportaciones en 1.40%. Nuevamente, con la excepción de Alemania, los demás países analizados aumentaron sus exportaciones en más de 2% y hasta 5% en el caso de Colombia (Gráfica 63).

46 La fecha de publicación de este documento es posterior al levantamiento del censo de 2014 pero previa a la publicación por el INEGI del desglose de los datos del censo por tamaño de empresas. Por esta razón, debido al enfoque de este documento en las MiPyMES, se utilizan datos del censo de 2009 para algunas secciones de este estudio.

GRÁFICA 63. CRECIMIENTO EN EXPORTACIONES 2013



Fuente: World Bank (2015b) y OECD (s.f.).

El ecosistema empresarial debe ser potenciado y fortalecido con las condiciones necesarias para fomentar el emprendimiento sostenible y de impacto. Así, el sector privado, y especialmente las MiPyMEs, pueden contribuir más en impulsar el crecimiento económico en el país.

b. Creación de empleos

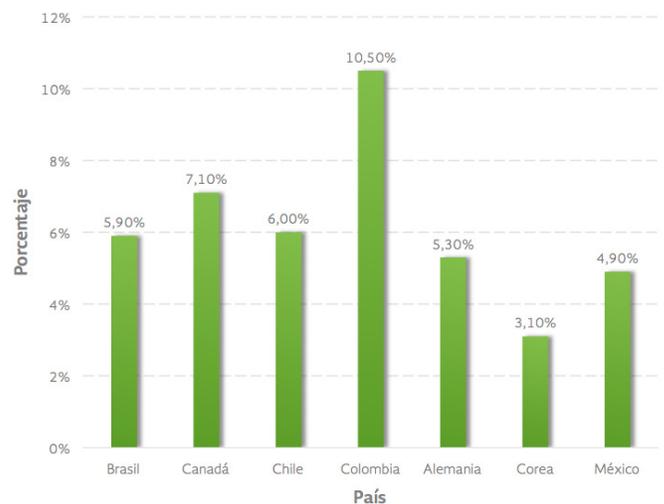
En la sección de Rendimiento Empresarial se analizó de forma breve el tamaño de las empresas y la composición actual del empleo en México. El impacto del ecosistema en la creación de empleos nuevos en la economía es también un indicador importante. La supervivencia y el crecimiento de las empresas deben resultar en nuevos y mejores empleos para generar mayor competitividad en el sector privado y dinamizar la economía del país.

Para analizar la dimensión de la creación de empleos, se presentan la tasa de desempleo y su cambio en el tiempo, la creación neta de nuevos empleos en los últimos años, así como un comparativo de los sueldos promedios como indicador de la calidad de los empleos en el país.

La tasa de desempleo en el país en 2013 era 4.9% del total de la fuerza laboral. En los últimos 10 años, la tasa de desempleo más alta se registró en 2011, cuando llegó a 5.3% de la fuerza laboral (World Bank, 2015b).

Haciendo un comparativo entre países con datos de 2013, México se encuentra relativamente bien posicionado con respecto al desempleo (Gráfica 64).

GRÁFICA 64. COMPARATIVO ENTRE PAÍSES DE LAS TASAS DE DESEMPLEO EN 2013



Fuente: International Labour Organization (s.f.).

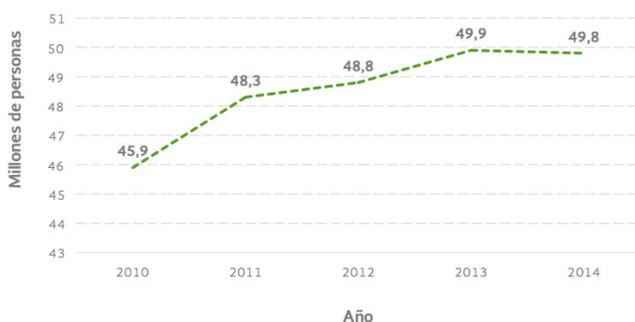
En años recientes, se vio una reducción en los índices de desempleo en México. En diciembre de 2014 se registró un desempleo de sólo el 3.8%, debido principalmente a contrataciones del sector privado formal, que incorporó a 715,000 nuevos trabajadores en ese año. Este número representó

un aumento de 4.3% comparado con el año anterior y resulta mayor que el crecimiento económico del país. Pese a la mejoría evidente en el mercado, el desempleo sigue más alto hoy que en los años previos a la crisis internacional de 2008, la cual tuvo un fuerte impacto en la economía del país (Wall Street Journal, 2015).

La creación neta de nuevos empleos es un factor importante para el crecimiento económico de un país en la medida en que representa la inserción de un mayor número de personas a la fuerza laboral e influye en el aumento de la competitividad en el mercado. En el contexto de las MiPyMEs, la creación de empleos es especialmente relevante. Nuevos negocios son responsables por la gran mayoría de nuevos empleos (Kauffman Foundation, 2010). De esa manera, el dato se vuelve un indicador no solo del crecimiento económico de un país sino también de la fortaleza de las MiPyMEs y su nivel de contribución al ecosistema empresarial.

México mostró un crecimiento sostenido en la creación de nuevos empleos después de la crisis económica de 2008. El número total de la población ocupada en México creció entre 2010 y 2013. En 2014, sin embargo, se registró una reducción de 100,000 empleos comparado con el año anterior (Gráfica 65).

GRÁFICA 65. POBLACIÓN OCUPADA EN MÉXICO



Fuente: INEGI (2015b).

c. Reducción de la pobreza

Junto con el crecimiento económico y la creación de empleos, se encuentra la reducción de la pobreza. El sector privado tiene también un rol en la contribución del desarrollo social y económico en un país mediante las soluciones que provee para la sociedad, de la generación de empleos y riqueza, entre otros factores. A este nivel de impacto, el ecosistema no es el único factor de influencia, pero incide de manera directa en las condiciones de desarrollo en un país.

Aquí se presentan dos métricas para evaluar la situación actual de la pobreza en México y cualquier cambio reciente que puede indicar una posible reducción de la pobreza en el país.

Índice de Gini

Se ha visto la influencia que tiene el sector privado en el crecimiento económico de un país y en su contribución a una mejor calidad de vida para sus ciudadanos. El ecosistema empresarial también tiene influencia en la distribución de ingresos en una sociedad, y por ende en la reducción de la pobreza en países en desarrollo.

Mayor innovación a través de patentes e investigación y desarrollo, así como inversión en el desarrollo de capital humano de calidad genera más oportunidades, lo que se traduce en mayor movilidad social y sociedades más equitativas (Pickett, 2009).

El Índice de Gini, una de las métricas utilizadas para calcular la pobreza en un país, mide hasta qué punto la distribución del ingreso en una economía se aleja de una distribución equitativa. Un índice de Gini de 0 representa una equidad perfecta, mientras que un índice de 100 representa una inequidad perfecta. Cuanto más bajo el índice de Gini

del país, más equitativa es la distribución de ingresos en su economía (World Bank, 2015b).

México tiene un índice de Gini de 48.1, el cual se ha mantenido más o menos constante en los últimos 10 años. Comparado con los demás países de la OCDE, sólo Chile tiene un índice de Gini más alto que el de nuestro país (OECD, 2015).

Medición multidimensional de la pobreza

Además del índice de Gini, otros indicadores también contemplan el nivel de ingreso como principal factor para la medición de la pobreza. Estos incluyen la línea de pobreza extrema del Banco Mundial, que se define en vivir con menos de 1.25 dólares americanos por día, y la línea de pobreza de la Unión Europea, que calcula la proporción de un nivel de ingreso relativo al promedio del país. Estos indicadores, pese a que son ampliamente utilizados y aceptados a nivel mundial, limitan la medición de la pobreza a la capacidad de obtener bienes y servicios que se adquieren en un mercado, obviando las necesidades básicas y los derechos humanos que no se adquieren necesariamente por medio de un ingreso económico (CONEVAL).

Frente a esta realidad, indicadores alternativos para la medición de la pobreza incorporan otros factores más allá del ingreso económico de una población. Estos incluyen el Índice de Desarrollo Humano (IDH) o el Índice Multidimensional de la Pobreza (MPI) de la ONU, entre otros.

En México, el CONEVAL desarrolló una métrica que contempla a la pobreza como un fenómeno multidimensional que considera, además del nivel de ingresos de la población, el acceso a diferentes derechos sociales. En particular se identifican seis carencias en la metodología de medición: rezago educativo,

acceso a los servicios de salud, seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos en la vivienda y alimentación (CONEVAL, 2014).

Utilizando la métrica multidimensional del CONEVAL, en 2008 se registraron 49.5 millones de mexicanos viviendo en condición de pobreza (44.3% del total) y 11.8 millones (10.6% del total) en condición de extrema pobreza (CONEVAL, 2013). En 2010, los números subieron a 52.8 millones (46% del total) y 12.9 millones (11.3% del total), respectivamente. En 2012, la última medición publicada, se vio un aumento en el número de personas viviendo en condiciones de pobreza a 53.3 millones, con una reducción en la proporción nacional (45.5% del total). El número de personas viviendo en condición de pobreza extrema se redujo a 11.5 millones.

En contraste, el número de personas no vulnerables y no pobres subió de 22.8 millones de personas en 2010 a 23.2 millones de personas, aunque proporcionalmente hubo una reducción marginal (de 19.9% del total a 19.8% del total).

En cuanto a la carencia de acceso a derechos sociales, entre 2010 y 2012, el número de carencias promedio de la población mexicana en condición de pobreza se redujo de 2.6 a 2.4. En general, hubo una reducción en todas las carencias menos en la de acceso a seguridad social y en el número total de personas con ingreso inferior a la línea de bienestar y la línea de bienestar mínimo (CONEVAL, 2013).

La cantidad de personas viviendo con niveles de ingreso debajo de la línea de bienestar y con más de una carencia social evidencia el reto que enfrenta México para reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de su población.

Conclusión

Conclusión

Las micro, pequeñas y medianas empresas son consideradas motores de crecimiento económico a nivel país. Particularmente en países en desarrollo, éstas juegan un papel importante en la creación de puestos de trabajo. En México, las más de cuatro millones de MiPyMEs generan el 74% de los empleos (INEGI, 2015a). Las grandes empresas, sin embargo, tienen una mayor contribución a la economía del país.

Las MiPyMEs, pese a que representan el 99.8% de las empresas en el país, aportan el 34.7% de la Producción Bruta Total (Gobierno de México, 2015). Además, la productividad de las empresas está positivamente correlacionada con el tamaño de las mismas. Cuanto más grande la empresa, más productiva es (OCDE, 2013). Estas diferencias confirman la necesidad de fortalecer a las MiPyMEs y las condiciones necesarias para su supervivencia y crecimiento.

Las condiciones del ambiente de negocios en un país se establecen por medio de los determinantes del ecosistema emprendedor. Cuando es sólido, el ecosistema genera un ambiente propicio para los negocios, reduce las dificultades de los emprendedores y empresarios, promueve la creación de nuevos empleos y negocios, pone el conocimiento al alcance de todos, y promueve el crecimiento de las empresas exitosas. Cuando es débil, aumenta el riesgo de emprender, amenaza la formalidad de los empleos y negocios, y limita la recaudación de impuestos y el potencial de crecimiento de la economía.

En México, el ecosistema emprendedor presenta diversos obstáculos que las MiPyMEs enfrentan en el día a día de sus negocios. La falta de información acerca de oportunidades de financiamiento, la baja inversión en investigación y desarrollo para impulsar la innovación, las brechas entre las capacidades de la fuerza laboral y las necesidades del

mercado, entre otros, desincentivan la creación de nuevos negocios. Además, limitan su posibilidad de crecimiento.

Para revertir esta situación, es necesario un esfuerzo colectivo que identifique las deficiencias clave del ecosistema actual, y las soluciones que pueden traer beneficios a las MiPyMEs en el país. Como un primer esfuerzo en este sentido, este documento presenta recomendaciones generales que pueden ser abordadas por todos los actores del ecosistema y no solamente por el sector público.

Por un lado, México requiere políticas públicas bien pensadas, que cumplan la función de facilitar la labor de los emprendedores y empresarios que buscan aportar sus ideas y negocios. Por el otro, se requiere de colaboración entre las grandes empresas, las MiPyMEs y los centros de investigación y académicos innovadores. Se requiere también emprendedores exitosos, dispuestos a invertir en nuevos emprendimientos, y esquemas de financiamiento flexibles.

Mediante un diagnóstico general del estado actual del ecosistema, este documento presenta las diversas oportunidades que existen para fortalecer las condiciones necesarias para el crecimiento de las MiPyMEs. El estudio también arroja diversas preguntas sobre las posibles acciones que podría tomar el sector público y privado para mejorar la competitividad y productividad de MiPyMEs.

Sobrevivir y perpetuar el autoempleo no es suficiente. Es por medio de su crecimiento que las MiPyMEs tendrán mejor capacidad de emplear a su personal de manera formal, cumplir con sus obligaciones fiscales y, por ende, contribuir al desarrollo económico de México.

Bibliografía

American Productivity and Quality Center (APQC) (2004). Measuring Research and Development (R&D) Productivity. Disponible en: <http://www.goldensegroupinc.com/R&DProductivityProposal.pdf>

Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) (2013). Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit.

Banco de Mexico (2014). Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Abril-Junio de 2014.

Bevins, J. M. (2012). Economics, innovations, technology and engineering education: The Connections. *Journal of Technology Studies*, 38(2).

Birkland, T. (2011). An Introduction to the Policy Process. Disponible en: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/public%20policy>

CEPAL (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las PyMEs en América Latina.

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

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

Cochran, C. A. (2005). Public Policy: Perspectives and Choices. Disponible en: <https://www.rienner.com/uploads/47d95b0891600.pdf>

Commerce (2012). Why Investing in R&D Matters. Disponible en: <http://www.commerce.gov/blog/2012/02/09/why-investing-rd-matters>

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

CONEVAL (2013). [COMPLETAR FICHA]

CONEVAL (2014). Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México.

Conference Board, The (2014). Summary Statistics 1997-2014. Disponible en: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

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

Crezcamos juntos (2015). [COMPLETAR FICHA]

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

Dye, T. (1992). Understanding Public Policy.

Entrepreneurship Barometer (2011). Entrepreneurs Speak Out.

FOMIN-Dalberg (2013). Capital emprendedor: un motor para el desarrollo en América Latina. Foncerrada (??). [COMPLETAR FICHA]

Forbes Magazine (2013). “What is a Family Office?”, Forbes Magazine. Disponible en: <http://www.forbes.com/sites/toddganos/2013/08/13/what-is-a-family-office/>

Fundación IDEA (2008). [COMPLETAR FICHA]

Geneva Analytics (2011). Chambers of Commerce: Their role and areas of opportunity. Disponible en: <http://www.acce.org/clientuploads/Research/BizAssistanceStudy.pdf>

Global Entrepreneurship Monitor. (2014). México. [COMPLETAR FICHA]

Gobierno de México (2015a). Plan Nacional de Desarrollo 2013-2019. Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5299465

Gobierno de México (2015b). Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2015. Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5377259&fecha=24/12/2014

Harvard Business Review (2013). “Corporate Venturing”, Harvard Business Review. Disponible en: <https://hbr.org/2013/10/corporate-venturing>

Herzer, D. y Nowak-Lehmann D. (2006). Export Diversification, Externalities and Growth.

INADEM (2013a). Diagnóstico de las cargas administrativas y fiscales, así como de los retos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en México.

INADEM (2013b). Glosario de términos.

INADEM (2014a). Glosario de términos.

INADEM. (2014b). Reglas de Operación Fondo Nacional Emprendedor.

INADEM (2015). Análisis transversal del gasto en políticas de apoyo a emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas.

INEGI (2009). Censo Económico 2009.

INEGI (2010). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, DENU. Disponible en: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denu/default.aspx>

INEGI (2015a). Indicadores sobre sociedad de la información, 2011 a 2013,

INEGI (2014). Resultados oportunos. Censo Económico.

INEGI (2015b). Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo cuarto trimestre del 2014.

Instituto de Estrategia Internacional (2013). Las Cadenas Globales de Valor y la medición del comercio internacional en valor agregado.

International Center for Research on Women (ICRW) (2001). See How They Grow: Business Development Services for Women's Business Growth.

Isenberg, D. (2011). Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Principles for Cultivating Entrepreneurship.

Kauffman Foundation (2010). [FALTA COMPLETAR FICHA]

KPMG (2013). El impacto del capital privado para las empresas en México: 17 casos de éxito. KPMG (2014). Corporate Tax Rate. Disponible en: <http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/corporate-tax-rates-table.aspx>.

International Labour Organization (s.f.). Key Indicators of the Labour Market database. Disponible en: http://www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/lang--en/index.htm
La Porta, Rafael (2014). [FALTA COMPLETAR ESTA FICHA]

Mazzucato, M. (2014). The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. Disponible en: <http://marianamazzucato.com/the-entrepreneurial-state/>

National Business Incubation Association (NBIA) (2014). https://www.nbia.org/resource_library/what_is/

Observatory of Economic Complexity (2015). [FALTA COMPLETAR LA FICHA]

OCDE (2014). Better Life Index. Disponible en: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/countries/mexico/>

OCDE (2007). Insights Human Capital: How what you know shapes your life. París, Francia.

OCDE (2012a). Measuring R&D in Developing Countries - Annex to the Frascati Manual. Disponible en: <http://www.oecd.org/innovation/inno/49793555.pdf>

OCDE (s.f.). El Programa PISA de la OCDE: Qué es y para qué sirve. <http://www.oecd.org/pisa/39730818.pdf>

OCDE (2012b). Review of Telecommunication Policy and Regulation in Mexico. Disponible en: <http://www.oecd.org/sti/broadband/50550219.pdf>

OCDE (2013). Temas y Políticas Clave sobre PyMes y Emprendimiento en México.

OECD (2012a). Broadband Portal. Disponible en: <http://www.oecd.org/internet/broadband/oecdbroadbandportal.htm>.

OECD (2014a). Financing SMEs and Entrepreneurs 2014, an OECD Scoreboard.

OECD (2014b). Glossary of statistical terms.

OECD (2012b). International Student Assessment (PISA). Disponible en: <http://data.oecd.org/pisa/reading-performance-pisa.htm#indicator-chart>

OECD (s.f.). OECD Data. Disponible en: <http://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>.

OECD (2015). Regulatory Environment for Small and Medium-sized Enterprises.

OIT (s.f.). Medición de la economía informal.

Pickett (2009). [FALTA COMPLETAR FICHA]

PRODECON (2013). Régimen de Incorporación Fiscal. Disponible en: http://www.prodecon.gob.mx/portal/estudios_tecnicos/estudio_t%C3%A9cnico_de_investigaci%C3%B3n_regimen_de_incorporaci%C3%B3n_fiscal.pdf

PROPEM-IMCO (2014). [FALTA COMPLETAR FICHA]

Red de Empresarios VISA (s.f.). [FALTA COMPLETAR FICHA]

Romero, I. (2009). "PyMEs y cadenas de valor globales: Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo. Análisis Económico", Vol. XXIV, No. 57.

Schoar, A. (2011). SME Growth and Entrepreneurship: What do We Know? Disponible en: http://www.poverty-action.org/sites/default/files/sme_initiative_0.pdf

Secretaría de Economía (SE) (2014a). Diagnóstico 2014 del Programa Fondo Nacional del Emprendedor.

Secretaría de Economía (SE) (2014b). Informe de Labores, 2013-2014. Disponible en: http://www.economia.gob.mx/files/informe_se/informe_labores_SE_2013-2014.pdf

Secretaría de Educación Pública (SEP). (2014). Estadísticas del Sistema Educativo Mexicano, 2013–2014. Disponible en: http://www.snie.sep.gob.mx/descargas/estadistica_e_indicadores/estadistica_e_indicadores_educativos_15MEX.pdf.

SELA (2013). Cadenas de Valor, Pymes y Políticas Públicas: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe.

The Council on Competitiveness (2008). Asset Mapping Roadmap: A Guide to Assessing Regional Development Resources.

UN Data (2013). Suscripciones a telefonía celular.

Wall Street Journal (2015). [FALTA COMPLETAR FICHA]

Wasik, J. (2013). “The Biggest Financial Asset in Your Portfolio Is You”. New York Times, 11 de febrero de 2013. Disponible en: http://www.nytimes.com/2013/02/12/business/tapping-into-human-capital-an-important-asset.html?_r=0

Webb, J., Harman, P. y Yammal, C. C. (2008). Práctica Mundial Acerca de la Incubación de Empresas.

World Bank (2015). Doing Business. Disponible en: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Chapters/DB14-About-Doing-Business.pdf>

World Bank (2015). World Data Bank, World Development Indicators.

World Economic Forum (2014). The Global Competitiveness Report 2014–2015.

World Federation of Exchange (s.f.). Capitalización Bursátil. Disponible en: <http://www.world-exchanges.org/statistics>

World Intellectual Property Organization (WIPO) (s.f.). WIPO IP Statistics Data Center. Disponible en: <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/keyindex.htm;jsessionid=214B6FCEC2DC9A15F2277425E91DBFAB>

Wyman, O. (2014). Towards Better Capital Markets Solutions for SME Financing.

Acrónimos y siglas

AMEXCAP	Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C.
ANDE	<i>Aspen Network for Development Entrepreneurs</i>
CIDAC	Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C.
CDI	Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas
CIEF	Centro de Innovación Empresarial y Financiera
COFEMER	Comisión Federal de Mejora Regulatoria
CONACULTA	Consejo Nacional para la Cultura y las Artes
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
CVG	Cadenas de Valor Global
DENUE	Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas
ECI	Índice de Complejidad Económica
ENCIG	Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental
FIRA	Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura
FNF	<i>Friends and Family</i> (amigos y familiares)
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad
FUMEC	Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
I&D	Investigación y Desarrollo
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IMPI	Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INADEM	Instituto Nacional del Emprendedor
INAES	Instituto Nacional de la Economía Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
INFONAVIT	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
ITESM	Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey
LISR	Ley del Impuesto Sobre la Renta
MiPyMEs	Micro, pequeñas y medianas empresas

NAFIN	Nacional Financiera
OCDE/OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONE	Observatorio Nacional del Emprendedor
OTC	<i>Over-the-Counter</i>
PIB	Producto Interno Bruto
PISA	Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PROFEPA	Procuraduría Federal de Protección al Ambiente
REPECOS	Régimen de Pequeños Contribuyentes
RIF	Régimen de Incorporación Fiscal
SE	Secretaría de Economía
SECTUR	Secretaría de Turismo
SEDATU	Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SEMARNAT	Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales
SEP	Secretaría de Educación Pública
SEPOMEX	Servicio Postal Mexicano
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SME	Small and Medium Enterprises
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TI	Tecnologías de la Información
WIPO	<i>World Intellectual Property Organization</i>

OBSERVATORIO
NACIONAL DEL
EMPRENDEDOR

2015

Construcción, generación
y análisis de indicadores
para medir el estado y la
evolución del Ecosistema
Emprendedor en México

www.inadem.gob.mx