

XVII Congreso Internacional de Análisis Organizacional

“Emprendimiento e innovación en las organizaciones de México y América Latina

Título del trabajo

Cambio del modelo de financiamiento a emprendedores y el papel de las universidades en su formación profesional.

Mesa Temática

Ecosistemas de emprendimiento y competitividad

Modalidad

Temática

Autores

Dr. Salvador de León Jiménez

Dr. José Luis Zarazúa Vilchis

Datos

salvador.leonj@gmail.com

celular: 5554336930

jlzarazuavilchis@gmail.com

celular: 5529205700

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Av. San Pablo número 180, Colonia Reynosa Tamaulipas, Ciudad de México.

Ciudad de México, México

9 al 13 de septiembre de 2019

Cambio del modelo de financiamiento a emprendedores y el papel de las universidades en su formación profesional.

Resumen

Hoy día, es tal el boom del emprendimiento que se habla de grandes fondos destinados al financiamiento de proyectos emprendedores encaminados al establecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) pero ¿por qué no se logran elevar los niveles de empleo y autoempleo que se supone dichos fondos tienen por finalidad? Esto nos lleva a reflexionar en lo que ha pasado con los programas de emprendimiento dentro de las políticas públicas dirigidas al financiamiento; por qué los programas gubernamentales no inciden sobre las micro, pequeñas y medianas empresas, ya sea que inicien o tengan poco nivel de empleabilidad, sino sobre las que tienen el nivel de establecimiento alto. Si bien, el actual gobierno ha puesto en marcha un programa de becas llamado Jóvenes Construyendo el Futuro, es un programa que ni está creando empleos formales para los jóvenes y tampoco representa una alternativa de ingreso remunerador para los jóvenes. Es por ello por lo que nuestro interés como académicos es proporcionar a los estudiantes una formación más sólida en la creación, desarrollo y conservación de un negocio propio que les permita generar ingresos por encima de lo que ofrece el llamado mercado de trabajo, considerando las ventajas y desventajas que esto implica. Así, el propósito de este trabajo es explorar la factibilidad real de introducir a nuestros estudiantes en el emprendimiento de un negocio considerando la parte más importante en esta tarea que es la obtención de financiamiento para iniciar operaciones.

Palabras clave: Financiamiento gubernamental, Emprendedor, *Startups*, Mipymes.

Introducción

La formación de los estudiantes en Administración requiere cada vez de más herramientas que les permitan enfrentarse a la situación laboral que existe en nuestro país, si bien los estudios superiores les brindan conocimientos y habilidades para utilizar adecuadamente los recursos de una organización, las alternativas de trabajo asalariado que existen en el llamado mercado de trabajo no son, en su mayoría, la mejor opción para lograr el desarrollo personal y profesional de un recién egresado. Es por ello por lo que nuestro interés como académicos es proporcionar a los estudiantes una formación más sólida en la creación, desarrollo y conservación de un negocio propio que les permita generar ingresos por encima de lo que ofrece el llamado mercado de trabajo, considerando las ventajas y desventajas que esto implica. De esta manera, el propósito de este trabajo es explorar la factibilidad real de introducir a nuestros estudiantes en el emprendimiento de un negocio considerando la parte más importante en esta tarea que es la obtención de financiamiento para iniciar operaciones.

Hoy día, es tal el boom del emprendimiento que se habla de grandes fondos destinados al financiamiento de proyectos emprendedores encaminados al establecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) pero ¿por qué no se logran elevar los niveles de empleo y autoempleo que se supone dichos fondos tienen por finalidad? Por otro lado, se han visto aparecer diversos instrumentos para “bajar fondos públicos” o “financiamiento privado” (y se ha visto recientemente la desaparición de instancias creadas para ello) y, cada vez que se entra a convocatorias con buenos proyectos, ganan reconocimiento, pero los premios no son suficientes para el establecimiento de (pequeñas y medianas empresas) pymes y, en el mejor de los casos solo dos de treinta lo obtienen. Adicionalmente, encontramos que muchas de las microempresas ya establecidas no se financian con estos fondos sino a través de proveedores, familiares o con su propio esfuerzo, dada la burocracia, los requerimientos o el costo del financiamiento.

Estos hechos nos lleva a preguntarnos y reflexionar en lo que ha pasado con el financiamiento y los programas de emprendimiento dentro de las políticas públicas dirigidas al financiamiento en un horizonte de tiempo de 10 años; por qué los programas gubernamentales no inciden sobre las micro, pequeñas y medianas empresas, ya sea que inicien o tengan poco nivel de empleabilidad, sino sobre las que tienen el nivel de establecimiento alto, llamadas en México “empresas gacela”, que incluso no requerirían dicho financiamiento. Específicamente, el Fondo Nacional Emprendedor, ¿en qué se convirtió?, ¿cuáles son los resultados del financiamiento que otorgó? Y, por otra parte, ¿cuáles son las razones que llevaron al gobierno a extinguir el Instituto Nacional del Emprendedor y ProMéxico?

Situación actual en México

Si bien, el actual gobierno ha puesto en marcha un programa de becas llamado Jóvenes Construyendo el Futuro¹, es un programa que ni está creando empleos formales para los jóvenes y tampoco representa una alternativa de ingreso remunerador para los jóvenes. En palabras de David Kaplan, investigador del Banco Interamericano de Desarrollo, dice que “sólo el 17 por ciento de los que trabajan tiene un salario idóneo para vivir” (Villanueva, 2019), que, para el caso de los jóvenes que forman parte del proyecto arriba mencionado, ni siquiera se les puede considerar trabajadores, porque tienen la calidad de becarios y al ser “becario” no son asalariados porque no existe la relación laboral. En este mismo orden de ideas, al 21 de junio de 2018, se han registrado a este programa 481 mil 548 jóvenes que fueron considerados en el conteo de empleos formales del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), lo que ha desatado una polémica ya que es “un error porque se trata de becarios que no son formalmente contratados” (Jiménez, 2019) (González S. , 2019). En contraste a esta afirmación, la titular de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, “aseveró que en lo que va del sexenio

¹ Es un programa que busca que miles de jóvenes entre 18 y 29 años de edad puedan capacitarse en el trabajo. El Gobierno de México les otorgará una beca mensual de \$3,600 para que se capaciten durante un año, para que empresas, instituciones públicas y organizaciones sociales y desarrollen sus habilidades, aprovechen su talento y comiencen su experiencia laboral; en: <https://jovenesconstruyendoelfuturo.stps.gob.mx/>

se han generado más de 700 mil puestos de trabajo con los programas gubernamentales Jóvenes construyendo el futuro y Sembrando vida, aunque esos datos no se registran en el IMSS” (González S. , 2019). De acuerdo a lo anterior, es importante aclarar que el artículo 20 de la Ley Federal del Trabajo (LFT) establece que “se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario” y en este caso específico, se trata de una beca, definida como “una ayuda económica que percibe un estudiante, investigador o artista para realizar su actividad” ², el propósito de este programa, es que los jóvenes se capaciten en empresas privadas, organizaciones públicas o sociales, para iniciar su experiencia laboral y reciban una beca de 3 mil 600 pesos, dinero financiado por el gobierno (con dinero de los contribuyentes), aunque, si se tratara de hacer bien las cosas, lo correcto sería que las empresas los contrataran por capacitación inicial como lo establece el artículo 39-B de la LFT. Ahora bien, si se tratara de trabajadores, para poder formar parte de los registros del IMSS, se tendría que estar a lo dispuesto del artículo 12 de la Ley del Seguro Social (LSS) que establece que “son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio: I. Las personas que de conformidad con los artículos 20 y 21 de la Ley Federal del Trabajo, presten, en forma permanente o eventual, a otras de carácter físico o moral o unidades económicas sin personalidad jurídica, un servicio remunerado, personal y subordinado...” (LSS, 2017). Por lo anterior, estos jóvenes están destinados a someterse temporalmente a una explotación laboral por la cantidad arriba señalada y que difícilmente ese “aprendizaje” le sirva para mejorar su condición económica y laboral.

El mercado laboral mexicano continua en una precariedad salarial, como se observa en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo que realizó el INEGI al cuarto trimestre de 2018 donde “dos de cada tres personas ocupadas, tanto en el sector formal como en el informal, tuvieron un ingreso que no superó los tres salarios mínimos, mientras que 12 millones de trabajadores sobrevivieron con un salario mínimo o sin ingresos en absoluto, básicamente de propinas o ayudas”

² Diccionario Larousse

(INEGI, 2019); (Villanueva, 2019). En la misma ENOE del cuarto trimestre de 2018 se observa que “Tres de cada cinco trabajadores laboran entre seis y siete días a la semana; mientras 6 por ciento de las personas que trabaja menos de 15 horas semanales, en el otro extremo se ubica 28.8 por ciento que labora más de 48 horas” (Villanueva, 2019), y, en la ENOE del primer trimestre de 2019, se observa que el 68 punto uno por ciento de la población ocupada son trabajadores subordinados y remunerados, y el 48 punto dos por ciento estaban ocupados en micronegocios (INEGI; ENOE; 2019)³

Por otra parte, la falta de financiamiento conduce a que muchas empresas desaparezcan, “en promedio cierran 3 de cada 10 pymes por falta de crédito en los primeros cinco años de existencia porque no cuentan con acceso a crédito financiero por instituciones financieras... ahora las empresas 100 por ciento tecnológicas, conocidas como Fintech⁴, adquieren más riesgos y dan préstamos a emprendedores” (Gutierrez, 2019). Pero, estas no están reguladas y que, recientemente, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), “informó que atenderá las quejas de los usuarios, en cuanto estas se encuentren reguladas, lo cual ocurrirá a finales de septiembre próximo”⁵.

El cierre del INADEM, crónica de una muerte anunciada

Desde que fue creado el INADEM en 2013, ha sido sujeto de observaciones y críticas junto con el Fondo Nacional Emprendedor, así como el Fideicomiso México Emprende y que fueron recurrentes desde 2013-2014 hasta 2017, es decir

³ INEGI, ENOE primer trimestre, 16 de mayo de 2019.

⁴ “El término Fintech deriva de las palabras “finance technology” y se utiliza para denominar a las empresas que ofrecen productos y servicios financieros, haciendo uso de tecnologías de la información y comunicación, como páginas de internet, redes sociales y aplicaciones para celulares. De esta manera prometen que sus servicios sean menos costosos y más eficientes que los que ofrece la banca tradicional. Actualmente operan alrededor de 158 Fintech en el país” en <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/763-que-son-las-fintech>

⁵ Gutierrez, Julio. La condusef da a conocer disposiciones para las Fintech. Periódico La Jornada. Miércoles 10 de julio de 2019, p.21.

de manera permanente. Veamos la siguiente ilustración con el informe de la Auditoría Superior de la Federación (ASF), de las auditorías realizadas en 2014.



LA ASF REALIZÓ DOS AUDITORÍAS DE LA CUENTA PÚBLICA 2014 AL FONDO DE APOYO A MIPYMES Y EMPRENDEDORES, DE LAS QUE SE DESPRENDIÓ LO SIGUIENTE:

5,317
millones de pesos
presupuesto a subsidios FNE 2014.

420
proyectos
seleccionados por la ASF.

1'636,692
millones de pesos
muestra auditada (30.8 por ciento).

Posible daño al erario por 311'519,751 en la Cuenta Pública 2014:

\$226,368.1 diferencia entre los apoyos reportados por el Inadem y lo registrado en la Cuenta Pública 2014 y en el estado del ejercicio del presupuesto 2014.

\$124'744,712.40 recursos de los que el Inadem no acreditó la entrega a organismos intermedios responsables de ejecutar 49 proyectos.

\$4'594,527.96 en los que el organismo intermedio no presentó evidencia de su aplicación, ni reportó a la Tesofe los rendimientos generados.

\$16,798 remanentes que un organismo intermedio no enteró a la Tesofe.

\$21'502,065.91 en recursos pendientes de aplicar por organismos intermedios responsables de ejecutar ocho programas autorizados por el Consejo Directivo del FNE.

\$1,216,649.50 rendimientos financieros generados en cuentas de los organismos intermedios no enterados a la Tesofe.

\$100 millones Inadem no acreditó que fueron entregados a dos fondos beneficiarios, ni que se reintegrarán a la Tesofe.

\$52'965,000 de la Campaña Nacional de Sensibilización para la Eficiencia de los Recursos Energéticos para el Desarrollo Empresarial y Emprendedor Fase II, del Consejo de la Comunicación AC, en la que no se comprobó su aplicación, ni se acreditaron los beneficiarios de dichos programas.

\$850,000 aprobados por el Consejo Directivo del FNE de la convocatoria 3.2, de la que no se acreditó la ministración de los recursos, ni su reintegro a la Tesofe.

\$44,848.84 por rendimientos financieros de cuentas de organismos intermedios donde se depositaron los recursos para ocho proyectos.

\$5'403,450 de una empresa beneficiada que no presentó evidencia de su aplicación en el proyecto, ni lo reintegró a la Tesofe.

FUENTE: CUENTA PÚBLICA 2014 ASF

GRÁFICO EE: STAFF

Fuente: (Pineda, 2018)

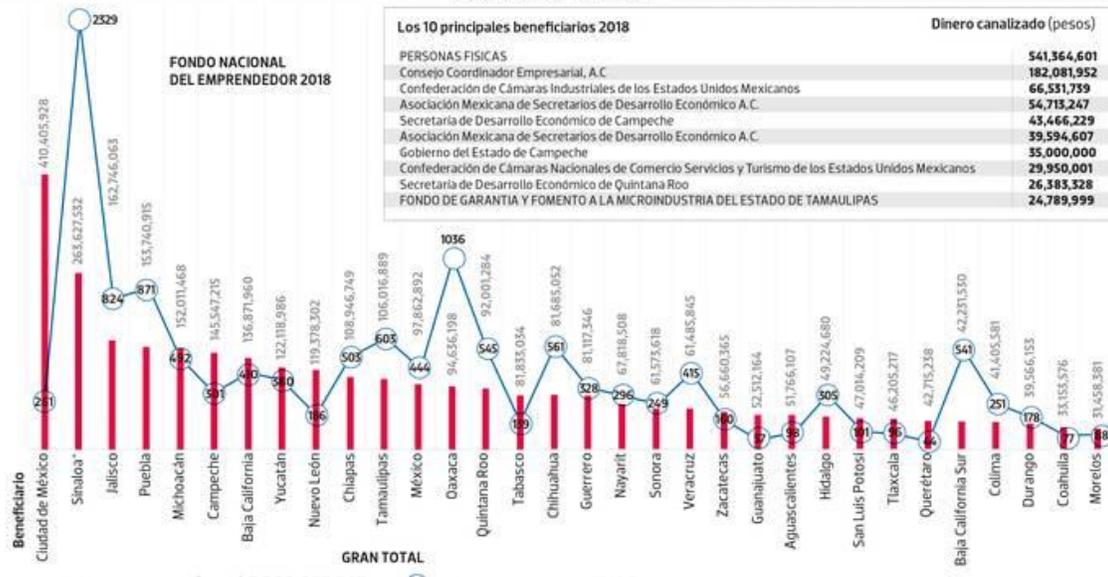
Vemos que los beneficiados eran los Fideicomisos, los Fondos, el propio INADEM, los Organismos Intermediarios (Startups) y los beneficiarios: ninguno de ellos acreditó el uso, y tampoco se devolvió el dinero a la tesorería.

De las reiteradas observaciones en 2016, inició el declive ya que el propio Gobierno Federal, en el paquete de presupuesto para 2017, le redujo en 50% el subsidio a los programas de la Secretaría de Economía, entre ellos al Fondo Nacional Emprendedor. El argumento: falta de seguimiento a los programas y los criterios de evaluación de los proyectos, además de falta de indicadores de impacto, ya que la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MiPymes (Enaproce) 2015, indica que 85.7% de estas empresas desconoce la existencia de los programas de promoción y apoyo a MiPymes del gobierno federal. (Redacción, 2016)

El simulacro de financiamiento llegó a su fin el pasado 20 de junio cuando el Senado de la República aprobó la desaparición de este organismo –el INADEM-, debido a que, como vimos, entre otras cosas, los recursos financieros destinados a emprendedores fueron ejercidos por personas físicas, Cámaras Empresariales y Secretarías de desarrollo económico como se reitera en la siguiente gráfica.

Los diputados federales aprobaron la semana pasada la desaparición del Instituto Nacional del Emprendedor. En su lugar estará la Unidad de Innovación y Promoción, dependiente de la Secretaría de Economía, la cual se encargará de entregar los recursos del Fondo Nacional del Emprendedor. En 2018 sólo 13 mil 186 proyectos se vieron beneficiados y la mayoría de recursos canalizados hacia la Ciudad de México, Sinaloa y Jalisco, principalmente otorgado a personas físicas, cámaras empresariales y secretarías de desarrollo económico de los estados

ERICK RAMÍREZ MARTÍNEZ



Fuente: El Sol de México en: <https://www.elsoldemexico.com.mx/mexico/data-el-fondo-del-inadem-iba-a-camaras-y-secretarias-3329246.html>

Ahora que el INADEM desapareció se hace evidente que su orientación no era hacia el sector de la micro empresa, sino a la mediana y gran empresa, como lo indica la siguiente opinión sobre dicho cierre que realiza Federico Casas⁶, citado por (Escamilla Mendoza, 2019, pág. 1) “Tiene lógica desde la perspectiva del nuevo gobierno, pues el discurso está enfocado en ayudar a quienes más lo necesitan, eso es importante porque el microemprendimiento, los changarritos, también generan empleos, pero no generan valor añadido. El emprendimiento de alto impacto genera valor y empleos de mayor ingreso”.

El parteaguas en el cambio de modelo de apoyo del gobierno federal cambia del emprendimiento de alto impacto, al micro emprendedor, al autoempleo: dos grandes desarrollos que en voz del mismo Federico Casas va del: “... emprendedor que inicia un negocio por supervivencia y el emprendedor que

⁶ Conocido como Fede Casas, un joven que se ha dedicado al fomento del emprendimiento con mucho éxito. Se puede ver su trayectoria en: <http://www.fedecasas.com/>.

necesita inversión en capital de trabajo para crear más empleos”. (Escamilla Mendoza, 2019)

Por lo anterior, la realidad para los jóvenes de este país, y, sobre todo, para aquellos con una formación profesional dirigida al emprendimiento, lograr un acceso al financiamiento que le permita colocar una empresa importante, será aún más difícil.

Para tener una prospectiva del nuevo modelo de apoyo y comprender el alcance de emprender, independientemente del monto de inversión, veamos ¿qué debemos entender por emprendedor?

Emprendedor

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española, emprender significa “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”; emprendedor lo define como: “que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras”. En páginas de la web  especializadas en el tema⁷ encontramos que “se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para cogerla” (Emprende pyme, 2018) por lo que se reconoce que es habitual emplear este término para designar a una persona que crea una empresa o que encuentra una oportunidad de negocio.

Amar Bhidé, llama emprendedores a los individuos que ponen en marcha su propia empresa, afirma que los teóricos atribuyen a los emprendedores una amplia variedad de funciones, como la coordinación, la asunción de riesgos, la innovación y el arbitraje (Bidh , 2001, pág. 2). Para Israel Kirzner “el emprendedor puro observa la oportunidad de vender algo a mayor precio que el que puede comprarlo”. Otros economistas austriacos conciben al emprendedor como un innovador que perturba el orden y equilibrio de mercado existentes, finalmente, de acuerdo con Joseph Schumpeter: los emprendedores ponen en práctica nuevas combinaciones de medios de producción y crean así nuevos productos, métodos

⁷ <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>

de producción, mercados, fuentes de aprovisionamiento y modalidades de organización. Estas nuevas combinaciones inducen la destrucción creativa del antiguo orden y provocan cambio y crecimiento económico”. El autor Zorrilla (2009) plantea que el emprendedor es quien tiene la idea, el concepto, de un producto o servicio a realizar; el inversionista es quien coloca a disposición el capital suficiente para la puesta en marcha del negocio, y, finalmente, el empresario es la persona que se encarga de administrar y rendir cuentas del negocio.

Finalmente, para Casson et.al. (2006) el emprendedor tiene la esperanza de la ganancia a través de comprar barato y vender caro en esta larga carrera los arbitrajes del emprendedor entre la competencia y la diferencia de precios descubre que esa diferencia es la que genera la ganancia del emprendedor... los emprendedores exitosos tienen un impacto en la economía nacional, se inclinan a su propia promoción y las empresas que ellos crean sobreviven lo suficiente para dejar buenos resultados.

Si a los datos anteriores agregamos “la expectativa de vida de los negocios en nuestro país es desalentadora. El 75 por ciento de los emprendimientos mexicanos cierra a los dos años de haber nacido. Anualmente se crean 1.1 millones de negocios, pero mueren 884,000 de acuerdo con datos del INEGI” (Solís, 2018) y lo más desalentador es que la muerte de estas empresas genera para el empresario un costo de 40 mil pesos, que puede tardar hasta dos años en concluir el proceso, además que “el 65 por ciento de los emprendimientos en México fracasan por no tener ingresos suficientes para subsistir y 38 por ciento tiene problemas de financiamiento” (Solís, 2018).

Finalmente, si bien el surgimiento de empresas es una noticia constante en México, a pesar de ello, nuestro país cayó cuatro lugares en el Índice Global de Emprendimiento 2018, pasó de la posición 75 a la 71 que ocupó hace un año, al registrar bajas evaluaciones en los rubros de soporte cultural, percepción de oportunidades de negocio y habilidades emprendedoras (Pineda, ASF detecta serias irregularidades en FNE, 2018).

De lo anterior inferimos que el panorama con el cambio de modelo no es alentador, pero no lo era ya antes porque el financiamiento se dirigía a las medianas empresas y grandes o emprendimiento de alto impacto, conocidas así por generar empleo y no ser de supervivencia.

Acompañemos a este análisis del panorama de las MiPyMES en México, las características generales y lo más reciente.

Panorama de las MiPymes en México.

Características Generales

Los datos que se utilizan son primeramente de 2014 y 2015 ya que es lo que INEGI reporta como parte de la última Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, posteriormente retomamos datos de la OCDE y por último de la OCCMundial.

Encontramos que en nuestro país, para el año 2014, existían un poco más de 4 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, clasificadas en los sectores de manufacturas, comercio y servicios, que se muestra en el cuadro siguiente, cuya fuente es la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2015 (ENAPROCE), presentada por INEGI, en el Boletín de Prensa 285/16 (INEGI, 2016).

NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y PERSONAL OCUPADO

Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
Total	4 048 543	100.0	100.0

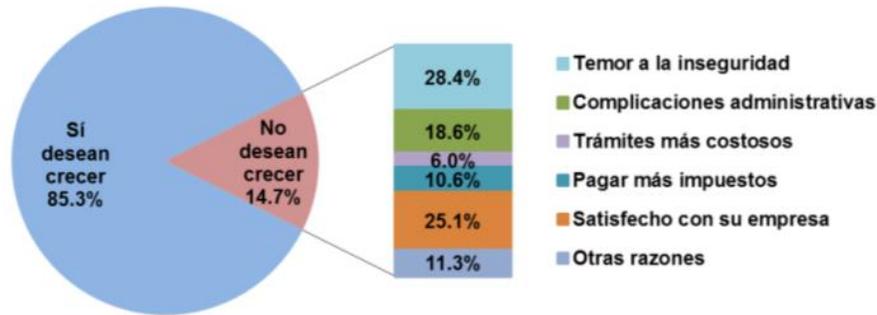
Fuente: (INEGI, 2016)

Observamos que el 97.6% de las empresas es microempresa, es decir tiene entre 0 y 10 empleados, pero que da trabajo al 75.4% de los trabajadores del total de MiPymes. Hecho que ha caracterizado a México durante muchos años: las empresas, antes señaladas por el sector del emprendimiento como de

supervivencia, son el soporte al empleo entre las micro, pequeñas y medianas empresas.

Una de las promesas para la creación de instituciones gubernamentales y el alto financiamiento que se destinó, es que sería para que los jóvenes tuvieran acceso a establecer un negocio, sin embargo vemos en el gráfico siguiente que, entre las MiPymes, el rango de edad de la mayoría de los propietarios se encuentra entre los 40 y 65 años de edad, mientras que de los jóvenes, con edades de entre 18 y 30 años, solamente el 9.3% tienen una micro-empresa (6.0%), o cuentan con una pequeña empresa (2.7%) o una mediana empresa (0.6%), mostrando con ello que los fondos no eran para los más jóvenes; dado el hecho anterior, podría surgir la hipótesis de que los jóvenes establecen empresas grandes, sin embargo, en dicho sector, solo el 0.7% de propietarios se encuentra en el rango de edad más joven (18-30 años). Si consideramos a todos los sectores empresariales, la mayoría de los propietarios se encuentra en una edad que va de 41 a 65 años (INEGI, 2016). Ahora bien, en cuanto al crecimiento y desarrollo de las MiPymes, según el boletín de prensa de INEGI (2016), el crecimiento es un tema que no necesariamente está en el interés del 14.7% de las MiPymes, ya que éstas declaran no querer que sus negocios crecieran. De ese 14.7%, el 28.4% es por inseguridad; el 25.1% están satisfechos con las condiciones que su empresa tiene; el 18.6% argumentan complicaciones administrativas y; la menor proporción de microempresas (6.0%) dicen enfrentarían trámites costosos (INEGI, 2016). Lo anterior lo podemos ver en el siguiente gráfico.

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE MICROEMPRESAS SEGÚN SU OPINIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO Y RAZÓN PRINCIPAL POR LA QUE NO DESEAN QUE ÉSTOS CREZCAN, 2015



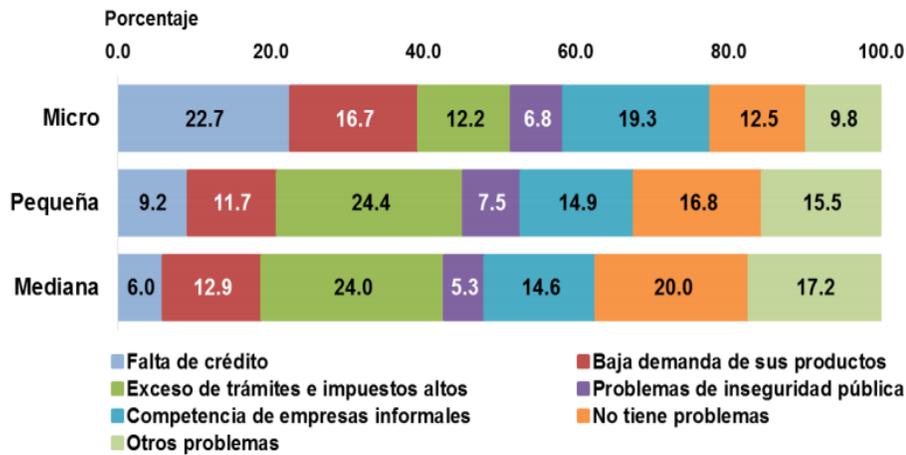
Fuente: INEGI (2016)

Desagregando las razones de no desear crecer, entre Micro, Pequeña y Mediana empresa, se puede observar en el gráfico siguiente, la causa es distinta entre uno y otro sector. En las Microempresas la mayor causa de por qué consideran no crecen sus negocios (22.7%) se encuentra en la falta de crédito, mientras que para el 6.0% de las Empresas Medianas, esa es la causa; e incluso el 20% de estas últimas dice no tener problema para crecer, más, el 24% de estas Medianas Empresas y con las Pequeñas ocurre lo mismo, la causa la ven en los trámites e impuestos altos.

Percepción y situación del financiamiento en empresas

Si bien una alta proporción de MiPymes (22.7%) dice no crecer por falta de crédito, esto es contradictorio ya que según INEGI (2016), el 66.8% del total de las empresas (MiPymes) reportadas por la encuesta no aceptarían un crédito bancario, tomando en consideración las condiciones promedio del mercado en 2015, de las cuales el 60.1% de las microempresas, el 52.6% de las pequeñas y el 46.5% de las medianas, externan que dicho crédito bancario es caro como la razón principal por la cual no sería aceptado.

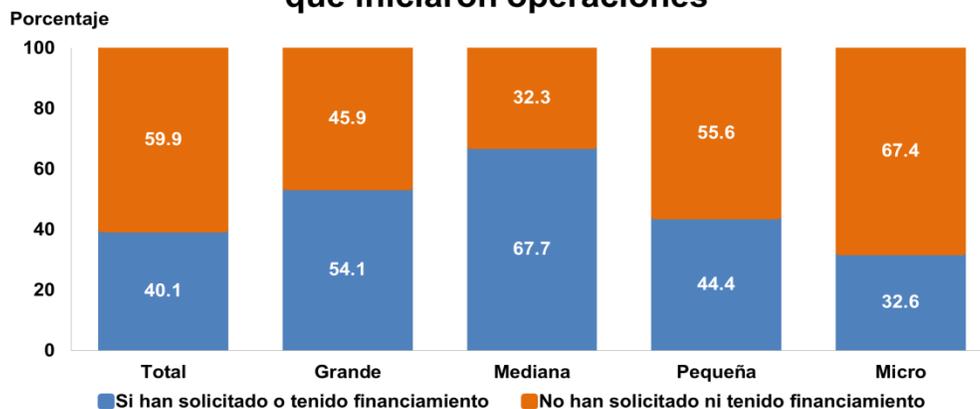
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN LA CAUSA PRINCIPAL POR LA QUE CONSIDERAN QUE SUS NEGOCIOS NO CRECEN, POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2015



Fuente. INEGI (2016)

Sin embargo, de los resultados de la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (ENAFIN, 2015), encontramos datos muy reveladores sobre las características de las empresas financiadas. Así, siguiendo el hilo del financiamiento al emprendimiento, observamos que para el inicio de operaciones es mayor la proporción de empresas Micro (67.4%) y Pequeñas (55.6%) que no solicitaron financiamiento, siendo las empresas medianas (67.7%) y las grandes (54%) las que sí lo solicitan. Esto muestra que el sector de las microempresas inicia fundamentalmente sin financiamiento.

Empresas que han solicitado o tenido financiamiento desde que iniciaron operaciones



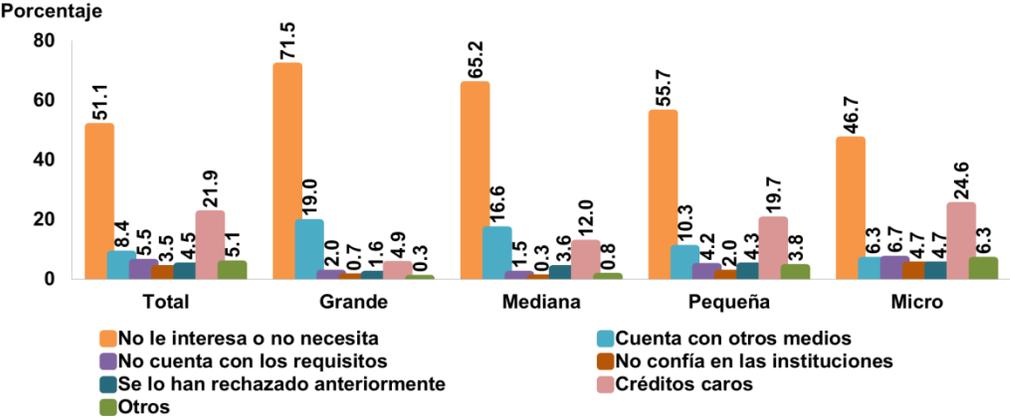
Fuente: (INEGI, 2016)

Estas proporciones, de usuarios del financiamiento, se mantienen en los créditos solicitados, después de iniciadas sus operaciones, lo cual nos indica que, como veíamos con los datos del INEGI (2016), el crédito no es una opción de financiamiento. Los solicitantes de algún crédito son: de las Microempresas, solo el 21%; de las Pequeñas Empresas el 30.3%; y de las Empresas Medianas el 53% y las Grandes Empresas el 41.8%. Nuevamente son las empresas medianas las que más recurren al financiamiento.

Ahora bien, de los que sí solicitaron crédito en 2014, la mayor parte lo obtuvo (91.2%); y por sectores destaca la microempresa con 92.3% de las solicitudes aceptadas y las grandes con 96.5%. (ENAFIN, 2015)

Retomando aquel alto porcentaje de empresas que no solicitan crédito ni para el inicio de operaciones (67.4%), así como tampoco para las operaciones después del inicio, son muchos los motivos, los cuales se muestran en la gráfica siguiente:

Motivo por el que nunca se ha solicitado crédito

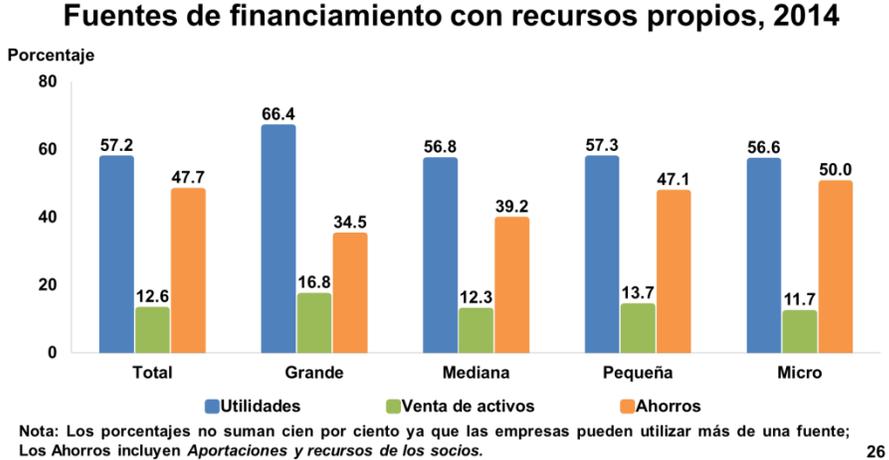


Nota: La opción Otros incluye No sabe cómo hacerlo, Mal historial crediticio y Se tienen muchas deudas.

(INEGI, 2016)

En todos los sectores destaca el rubro de no necesitar el crédito, seguido, para las MiPymes, de considerar que el crédito es caro. La pregunta obligada es ¿cómo entonces se financian o cómo obtienen sus recursos las empresas? Esta información también nos la muestra el estudio en cuestión: una alta proporción del financiamiento proviene de sus utilidades y en el caso de las MiPymes, la segunda

fuente proviene de sus ahorros donde se incluyen aportaciones y recursos de los socios (INEGI, 2016).



26

(INEGI, 2016)

En materia de registro contable, es de llamar la atención que las empresas que tienen contador tuvieron mayor acceso al crédito de los intermediarios financieros y al crédito de proveedores, no así de aquellos empresarios que llevan sus propias cuentas.

Las empresas (21%) con mayor nivel de utilidades (6% o más), son las que obtienen crédito bancario empresarial cuando lo solicitan, tanto en líneas de crédito como en créditos simples, a diferencia de aquellas empresas con pérdidas (12%). La banca, como es con los créditos personales, solo da crédito a aquellos que les garantice la amortización de los créditos. De estas empresas con pérdidas, el 27% recurre a las tarjetas de crédito para financiar sus operaciones. En contraste, como ya señalamos, MiPymes, financian sus gastos con recursos internos y dinero los fundadores, socios y dueños de las empresas. (ENAFIN, 2015: 22).

Un factor importante para el otorgamiento de créditos es la garantía o respaldo de las empresas. En este sentido, para el período 2005-2009, el 71% de las empresas que obtuvieron alguna línea de crédito, contaban con alguna garantía, lo cual incluso incidió en una menor tasa de interés. En este sector encontramos

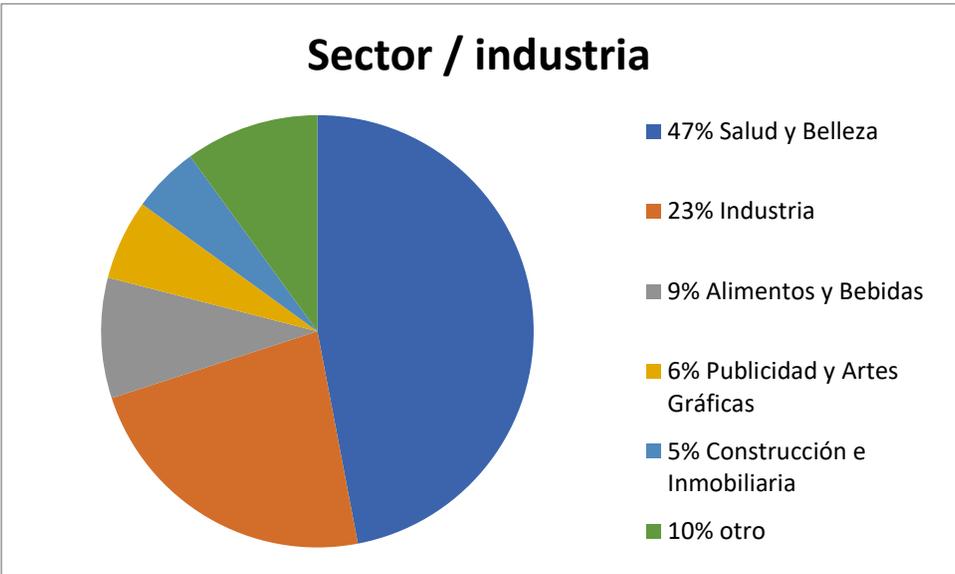
solamente a las grandes empresas, lo cual es manifestación de la desigualdad en el otorgamiento de dicho crédito. (ENAFIN, 2015: 27-28)

Pymes en la actualidad, indicadores de empleo.

El escenario antes descrito desembocó entre 2016 y 2017, en lo que la OCDE identifica en un encabezado como “Las pymes buscan instrumentos de financiamiento alternativos, en medio de la desaceleración del crecimiento del crédito bancario”. (OCDE, 2019) Si bien es un análisis para los países miembros, los hallazgos son muy elocuentes de que el financiamiento al emprendimiento proviene de fuentes alternativas, incluso en los países identificados como desarrollados:

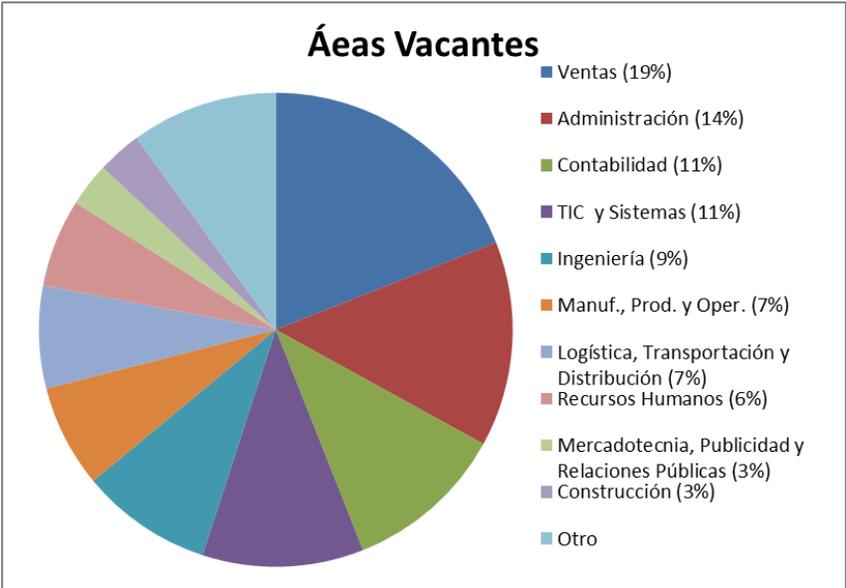
“... los préstamos de empresa a empresa [proveedores] y el financiamiento colectivo aumentaron significativamente en 2017, especialmente en países donde los mercados están poco desarrollados. Es en China, Estados Unidos y el Reino Unido que los mercados de financiamiento alternativo en línea de las empresas siguen siendo los más importantes. Las inversiones de capital de riesgo están aumentando en la mayoría de los países; el número de las PYMES aumentó en más del 13% en 2017, y la capitalización de mercado total de las PYMES aumentó en un 16.7%. (OCDE, 2019)

Este hecho generó que las Pymes (no incluidas las Micro) tuvieran un alza en su dinamismo en 2018, medidos a través de los datos de empleo surgidos de la bolsa de trabajo de OCCMundial. Se reporta que las PYMES ofrecieron, de enero a diciembre de 2018, más de 177 mil vacantes en todo México: 14% del total de las ofertas de empleo publicadas, de la totalidad de empresas, fueron publicadas por las PYMES, lo que representó un crecimiento del 5% en los puestos de trabajo ofrecidos a través la bolsa de trabajo en cuestión (OCCMundial, 2019). Veamos gráficamente el tipo de vacantes por lo que denominan sectores / industrias.



Fuente: (Redacción Pymempresario, 2019), (OCCMundial, 2019)

Ahora bien, específicamente las áreas departamentales que generaron más vacantes de empleo en el año en cuestión fueron:



Fuente: (Redacción Pymempresario, 2019), (OCCMundial, 2019).

Si bien este escenario permite ver un repunte del empleo y fortalecimiento de Pymes, es claro que su financiamiento es por vías alternas fundamentalmente y menos por la banca privada o por apalancamiento de financiamiento gubernamental, lo que nos permite inferir que aquel escenario de 2014-2015,

prevalece en nuestro país. Adicionalmente, es claro que las Pymes, junto con las Microempresas (MiPymes) son las que sostienen el empleo en México y que el financiamiento al emprendedurismo no se ha dirigido a las microempresas o a los jóvenes de hasta 30 años. Esto, como lo hemos señalado, hará más difícil a los emprendedores, recién egresados, desarrollar modelos de negocio y planes de financiamiento sino es con fuentes alternativas de financiamiento.

Incubadoras y *Startups* en el anterior modelo emprendedor.

Una vertiente que se había generado durante los últimos 20 años en México era el modelo de incubación de negocios que tiene por objetivo, disminuir la tasa de muerte de empresas nuevas, llevándolos a un punto en el cual se consolidan. Sin embargo, en su surgimiento, al interior de las universidades e institutos tecnológicos, se generó un problema creciente, dado que las empresas incubadas tardaban más tiempo de lo previsto absorbiendo recursos de la incubadora institucional, lo cual generó un cuello de botella dado que llegaban nuevos proyectos a incubar, pero las salidas no eran expeditas.

Al modelo de incubación se integró la “*Startup*” que incluye la incubadora y la aceleradora. Una *Startup* es un negocio naciente, sin embargo, que requiere pasar por un proceso de incubación y posteriormente por un proceso de aceleración. Sin embargo, han surgido en el mercado, empresas *Startups* que cooptan estos negocios nacientes (*Startups*), los evalúan a través del modelo de negocio y/o plan de negocio que hayan desarrollado, les dan la asesoría técnica, contable, mercadológica y logística necesaria para robustecer su modelo y plan de negocio, con la finalidad de ser intermediarios ante los Fondos Gubernamentales para obtener financiamiento. De dichos fondos, las empresas *Startups* cobran y ganan, y como antes vimos, al no haber seguimiento, los fondos tuvieron destinos inciertos.⁸

Efectivamente existieron apoyos gubernamentales a emprendedores, pero se orientan principalmente a través de los negocios conocidos como *Startups*, como

⁸ Como al inicio señalamos las desviaciones y falta de supervisión a estas empresas intermediarias, están dentro de las razones para desaparecer el INDEM.

se muestra en datos proporcionados por el Centro de Desarrollo de la OCDE sobre desarrollo productivo e innovación en América Latina, en el que se realizó una revisión de las políticas de fomento a la creación de *startups* en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. El trabajo se enfoca en la creación de empresas de base tecnológica y las barreras que enfrentan tanto para su creación como para su expansión. Se analizan principalmente las políticas que operan en algunos países de la OCDE (Australia, Finlandia e Israel) y se comparan con los países latinoamericanos mencionados partiendo de la premisa de que “la creación de nuevas empresas es una pieza clave para enfrentar positivamente el nuevo escenario económico y que las políticas públicas pueden desempeñar un papel importante en generar incentivos para la creación de nuevas empresas y favorecer la diversificación productiva” (OCDE, 2013, pág. 16).

Según dicho informe, los *startups* contribuyen al cambio estructural al introducir nuevos productos y servicios intensivos en conocimiento y al dinamizar la productividad, y que, si bien no existe una definición clara, este tipo de empresa se caracteriza por ser dinámica e innovadora, en algunos países las definen en base a su desempeño y otros, por su contenido tecnológico o innovador. Países como Australia, Finlandia e Israel apoyan financieramente en todas las fases de desarrollo de los startups, como capital semilla para su creación e inversiones de capital de riesgo e inversionistas ángeles para su expansión. En el caso particular de México, sólo destaca la modificación del marco legal para agilizar la creación y expansión de empresas (OCDE, 2013, pág. 22).

Los *startups*, empresas nuevas de emprendedores (señala el informe), han enfrentado mayores restricciones de financiamiento en los países latinoamericanos, por ejemplo, en Estados Unidos el endeudamiento bancario representa entre el 15 y 30 por ciento del financiamiento inicial para la creación de empresas de alto crecimiento, en Brasil representa el 7% y en México es casi ausente. También señala que en Estados Unidos los fondos de capital de riesgo e inversionistas ángeles aportan entre el 20 y 47 por ciento y en México sólo el 5 por ciento. Por último, el informe destaca que México, entre 2013 y 2018 promovió el

emprendimiento innovador como una de las prioridades dentro del marco de la política de innovación, sin embargo, el acceso al crédito, en especial en las fases de gestación y creación de empresas, fue una barrera relevante para el desarrollo de empresas nuevas, de alto impacto (OCDE, 2013, págs. 30,33). Como ya hemos mostrado, las formas más recurrentes de financiamiento han sido los recursos personales, de los familiares y amigos, además, en menor medida, el endeudamiento bancario (vía préstamos, líneas y tarjetas de crédito), a los cuales se pueden sumar los préstamos blandos y subsidios de agencias de gobierno (OCDE, 2013, pág. 56).

A partir de la desaparición del INADEM y que se cierra el flujo de financiamiento a los intermediarios para el emprendimiento, se espera que sea la iniciativa privada los que entren a financiar, pero con el costo accionario o de formar parte de la sociedad del emprendimiento y/o allegarse la innovación tecnológica, siendo, en este último punto donde se volteará a ver nuevamente a las Instituciones de Educación Superior. En este sentido, el especialista Rodrigo Sánchez Servitje, *Managing Partner de B37 Ventures*, citado por (Medina, 2019), comenta lo siguiente:

“[ante] la desaparición del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem)... deben ser los empresarios quienes asuman la responsabilidad de impulsar al emprendimiento... Ese eventual acercamiento de los empresarios con los emprendedores no será, de ninguna manera, una simple medida de responsabilidad social empresarial, sino que tendrá un objetivo mucho más grande... Las grandes empresas mexicanas pasan por un problema fuerte de acceso a la innovación y la tecnología. No han encontrado los mecanismos para tener una generación constante de estos dos temas, por lo que los emprendedores representan una oportunidad para obtener estos valores... [Se] prevé que, paulatinamente, las empresas empiecen a colocar cada vez más capital en proyectos de emprendimiento que les permita ganar áreas de oportunidad que hoy no tienen capacidad de generar por sí mismos... “Debemos explorar más la posibilidad de que las universidades

tengan programas cada vez más fuertes en este tema, tanto de aceleración como de inversión. Es un modelo que hemos visto muy poco y que podría darnos cosas muy importantes”, concluye el especialista. (1)

Nuevo modelo gubernamental

Si bien sigue siendo la Secretaría de Economía la que tiene a su cargo el fomento a las MiPymes y el emprendimiento, ya no será a través de INADEM, Fondo Emprendedor o similares. Ahora ha surgido el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (Pronafim), el cual absorbe las responsabilidades del primero con menor presupuesto y personal, además de que se le triplican las responsabilidades que se bosquejan a continuación las más importantes. (Pineda, 2019)

Proponer programas, desarrollar estrategias y ejecutar acciones que se para el apoyo, atención, creación, consolidación y competitividad de MiPymes, emprendedores y franquicias. Esto es, deberá planificar de manera integral la política gubernamental.

En cuanto a las estrategias, coordinará la operatividad de leyes, fondos, fideicomisos y otros instrumentos para que la política nacional de apoyo a los emprendedores y MiPymes se concrete. Adicionalmente apoyará la creación de fondos de garantía y otros esquemas e instrumentos financieros que faciliten su acceso al financiamiento. Estos instrumentos no existían en el modelo anterior.

Dentro de las acciones para preservar o fomentar lo que se llegó a llamar el ecosistema emprendedor, deberá suscribir convenios de colaboración con los tres niveles de gobierno, con la iniciativa privada, las IES, así como con entidades financieras y organizaciones nacionales e internacionales a favor del emprendimiento. (1)

Como señala en el artículo de (Pineda, 2019) Jorge Corral, director ejecutivo de la Asociación de Emprendedores de México (Asem) “lo que hicieron fue sintetizar al INADEM y traspasar sus funciones al PRONAFIM”. Corral señala la mayor de las

omisiones, la carencia de un consejo consultivo, la falta de claridad en los criterios de evaluación alineados al Plan Nacional de Desarrollo, así como la desaparición de la Semana Nacional del Emprendedor. Este último evento era un foro muy importante del denominado ecosistema emprendedor, donde confluían emprendedores, sector privado, incubadoras, aceleradoras, etc.

Pues bien, producto de la desaparición del INADEM, la nueva política gubernamental en torno al emprendimiento, así como las necesidades de vincular a emprendedores con financiamiento privado, y a este último con la innovación y el desarrollo, es que vemos que las Universidades y los Institutos Tecnológicos, tienen un papel fundamental en la vinculación Empresa – Universidad, pero sobre todo que en la formación de los estudiantes para ser emprendedores, se debe considerar los requerimientos del nuevo modelo de financiamiento: si es gubernamental, es solamente para empresas de sobrevivencias (microempresas), si es para pequeñas hasta medianas empresas, debe ser por financiamiento alternativo. Veamos entonces qué papel jugarán las Universidades.

A manera de cierre Papel de las Universidades en la formación de emprendedores

El papel de las universidades e instituciones de educación superior resulta fundamental en el “ecosistema emprendedor” ya que se requiere más aún del vínculo empresa-universidad, y esta última requiere dar a los egresados la formación sólida acorde al contexto económico y social.

Consideramos que la cultura o educación en emprendimiento generada en las licenciaturas en administración o negocios juega un papel fundamental en los resultados de una empresa de nueva creación, aunque es claro que no todos los alumnos tienen interés en ser emprendedores o empresarios, para Alexandria Valerio “el marco conceptual categoriza el resultado del entrenamiento y educación en emprendedurismo en series de cuatro dominios. El primero, la mentalidad emprendedora, se refiere a las habilidades socioemocionales y en general la conciencia del emprendimiento asociado con la motivación

emprendedora y el éxito futuro como empresario (seguridad, liderazgo creatividad, inclinación al riesgo, motivación, resiliencia, y auto eficacia). El segundo, capacidades emprendedoras, se refieren a las competencias del emprendedor, conocimiento y habilidades técnicas asociadas con su emprendedurismo (habilidades de gestión, contables, mercadotecnia y conocimiento técnico). El tercero, estatus emprendedor, se refiere al estado temporal como beneficiario de un programa mesurado de actividades emprendedoras y más allá (iniciación del negocio, convertirse en empleado y logrando altos ingresos). Finalmente, el cuarto dominio, ser empresario, se refiere explícitamente a cuantos indicadores de escenarios de empresa que han cambiado como resultado de una intervención (altas ganancias, incremento en ventas, mayor empleo de otros, altas tasas de sobrevivencia) (Valerio & Robb, 2014, pág. 3).

A diferencia de México, en Colombia, por ejemplo, la política de emprendimiento está fundamentada en tres pilares: 1) facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial, 2) promover el acceso a la financiación para emprendedores y empresas de reciente creación, y 3) promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia (Parra & López, 2017).

De acuerdo con Parra, para adquirir una buena formación en emprendimiento se requiere contar con buenas universidades o escuelas que fomenten las habilidades y apoyen su inmersión en el mercado. Es por esto por lo que las universidades deben presentar nuevas alternativas de formación, como es la creación de empresas, a fin de buscar oportunidades profesionales para sus graduados convirtiéndolos en emprendedores. Les ofrecen desde incubadoras y cursos de formación, hasta asesoramiento, incluso financiación en algunos casos (Parra & López, 2017, pág. 11). El papel de las universidades se considera fundamental para el desarrollo de habilidades y conocimientos enfocados al emprendimiento, hay estudios que muestran resultados del apoyo que las universidades brindan para que estudiantes inicien sus propios negocios, como lo muestran Fetters, Greene, Rice y Sibley. En el caso particular de México, de acuerdo con Aguirre y Torres, el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de

Monterrey es uno de los recintos educativos que más experiencia y apoyos brinda en actividades de incubación de negocios y modelos operacionales (Fetters, Patricia, & Rice, 2010, págs. 123-125).

Pues bien, concretamente debemos abrir el panorama del emprendimiento e incluir en la formación profesionales el emprendimiento social, diferenciándolo del emprendimiento empresarial que, dado el modelo de financiamiento y los problemas que enfrenta México sería de mayor beneficio y congruente con la Universidad Pública, sin detrimento del emprendimiento empresarial.

El Emprendimiento Social, tendrá mayor viabilidad dado el modelo gubernamental, tiene las siguientes características:

“Un emprendedor social es aquel que busca soluciones innovadoras para resolver los principales problemas que existen dentro de la sociedad como la pobreza, discriminación, degradación del medio ambiente, entre otras causas.” (Guevara, 2018)

Como señala la autora, un modelo de negocio con base social, también busca generar ingresos, pero además impulsar el desarrollo de distintas social, sea en comunidades ciudadinas o del campo, o ambas. De esta manera, un emprendedor social y de alto impacto tiene en su visión y misión contribuir a mejorar la sociedad, cuidando el medio ambiente; a diferencia de éste, un emprendimiento de alto impacto y empresarial, parte de un negocio que no necesariamente tiene una base social o contempla un beneficio comunitario. (Guevara, 2018)

Es así como consideramos que junto en el cambio en el contexto público y privado del emprendimiento, este se debe propulsar desde las Universidades e Institutos Tecnológicos, dando un igual impulso al emprendimiento social y al empresarial.

Referencias

Bidh , A. (2001). *Origen y evoluci3n de nuevas empresas*. México: Oxford.

Casson, M. (2006). *The Oxford Handbook Of Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press.

Emprende pyme. (29 de 09 de 2018). <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>. Obtenido de Emprende pyme.net:

<https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>

Escamilla Mendoza, V. (15 de Febrero de 2019). 30 Promesas 2019 | El emprendimiento después del Inadem. *Forbes México*, págs. <https://www.forbes.com.mx/30-promesas-2019-el-emprendimiento-despues-del-inadem/>.

Fetters, M., Patricia, G., & Rice, M. &. (2010). *The Development of University-Based Entrepreneurship Ecosystems*. Northampton: E.E. Publishing Ltd.

González, R. (15 de febrero de 2018). Aumento del empleo, impulsado por más plazas de bajos ingresos. *La Jornada*, pág. 20.

González, S. (20 de Junio de 2019). La Secretaría del Trabajo desestima el desplome. *La Jornada*, pág. 3.

Guevara, E. (16 de Octubre de 2018). *Conocer la diferencia entre un emprendedor social y un emprendedor de alto impacto*. Obtenido de <http://massociedad.org.mx/conocer-la-diferencia-entre-un-emprendedor-social-y-un-emprendedor-de-alto-impacto/>

Gutierrez, J. (25 de Junio de 2019). Cierran 3 de cada 10 Pymes por falta de créditos. *La Jornada*, pág. 20.

INEGI. (14 de Noviembre de 14). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo cuarto trimestre 2017*. Obtenido de comunicado de prensa núm. 481/17:

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2017/enoe_ie/enoe_ie2017_11.pdf

INEGI. (2016). *SE DIFUNDEN ESTADÍSTICAS DETALLADAS SOBRE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL PAÍS.*

Aguascalientes, México: INEGI, Boletín de prensa No. 285/16.

Instituto Nacional del Emprendedor. (20 de septiembre de 2018). *Blog del*

Emprendedor. Obtenido de La semana nacional del emprendedor:

<https://www.inadem.gob.mx>

Jiménez, N. y. (21 de Junio de 2019). Discrepan expertos sobre si becarios deben contarse en el trabajo formal. *La Jornada*, pág. 10.

Medina, A. (25 de abril de 2019). Ante el cierre del Inadem, los empresarios van al rescate del emprendimiento. *Frobes México*,

<https://www.forbes.com.mx/los-empresarios-al-rescate-del-emprendimiento/>.

OCCMundial. (22 de marzo de 2019). *Aumenta la oferta de empleo en las Pymes durante el año 2018*. Obtenido de <https://www.occ.com.mx/blog/aumenta-empleo-en-las-pymes/>

OCDE. (2013). *Startup América Latina: Promoviendo la innovación en la región.*

OECD Publishing.

OCDE. (04 de 12 de 2019). *Les PME se tournent vers les instruments de*

financement alternatifs, sur fond de ralentissement de la croissance du

crédit bancaire. Obtenido de <https://www.oecd.org/fr/presse/les-pme-se-tournent-vers-les-instruments-de-financement-alternatifs-sur-fond-de-ralentissement-de-la-croissance-du-credit-bancaire.htm>

Parra, M., & López, G. R. (2017). *Emprendimiento y creatividad*. Bogotá: Ediciones ECOE.

Pineda, A. (1 de Marzo de 2016). ASF detecta serias irregularidades en FNE. *EL Economísta*, págs. <https://elempresario.mx/actualidad/asf-recomienda-suspender-fondo-nacional-emprendedor>.

Pineda, A. (10 de 01 de 2018). ASF detecta serias irregularidades en FNE. *Expansión México*, págs. <https://elempresario.mx/actualidad/asf-recomienda-suspender-fondo-nacional-emprendedor>. Obtenido de <https://expansion.mx>: <https://expansion.mx/emprendedores/2018/01/09/mexico-cae-cuatro-lugares-en-el-indice-global-de-emprendimiento>

Pineda, A. (2019). La Secretaría de Economía delega a Pronafim la política de apoyo a emprendedores. *Expansión*, <https://expansion.mx/emprendedores/2019/05/14/la-secretaria-de-economia-delega-a-pronafim-la-politica-de-apoyo-a-emprendedores>.

Rebolledo (2017) Ruy Alonso Rebolledo. ¿Cuál es la diferencia entre las Startups y las Scale-ups? En *El Economista*, 1º. De abril de 2017. URL: <https://www.eleconomista.com.mx/tecnologia/Cual-es-la-diferencia-entre-las-Startups-y-las-Scale-ups-20170401-0012.html>

Redacción. (13 de Septiembre de 2016). Dan al Inadem golpe de realidad. *El Economíasta*, págs. <https://elempleado.mx/actualidad/dan-al-inadem-golpe-realidad>.

Redacción Pymempresario. (2019). Ofrecen MiPymes más de 45 mil vacantes de empleo en el primer trimestre de 2018. *Pymempresario*, <https://www.pymempresario.com/2018/04/ofrecen-mipymes-mas-de-45-mil-vacantes-de-empleo-en-el-primer-trimestre-de-2018/>.

Solís, A. (22 de Marzo de 2018). *Forbes México*. Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/>: <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/>

Valerio, A., & Robb, B. P. (2014). *Entrepreneurship Education and Training Programs around the world*. Washington DC: The World Bank.

Villanueva, D. (3 de Julio de 2019). Solo 17% de los jóvenes, con salario idóneo para vivir. *La Jornada*, pág. 17.