

POLÍTICA PÚBLICA DIRIGIDA AL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES EN LA ZONA SUR ORIENTE DEL ESTADO DE MÉXICO

Omar Ernesto Terán Varela, Centro Universitario UAEM Amecameca
Enrique Espinosa Ayala, Centro Universitario UAEM Amecameca
Pedro Abel Hernández García, Centro Universitario UAEM Amecameca
Carolina Jazmin Martínez Ponce, Centro Universitario UAEM Amecameca

RESUMEN

En un mundo tan cambiante como el actual donde los actores políticos están propiciando una serie de cambios en las economías de los países y buscan como meta el proteccionismo de los mercados, los cuales están posicionados con las empresas que participan en los mismos. México, no es la excepción en donde más del 90% de las empresas son Micro, Pequeñas y Medianas (MIPYMES), que aportan más del 58% del PIB. Es por ello que de acuerdo a los lineamientos de la Política Pública (PP) de acuerdo a los artículos 25 y 28 establecidos en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que plantea normas, reglas y bases que las empresas deben seguir para establecerse. Las MIPYMES, hoy en día se han convertido en un factor muy importante para la economía del país, ya que son las que más ingresos y empleos generan, por lo que, también se le conoce como la columna vertebral de cualquier entidad. Tanto los Emprendedores como estas pequeñas entidades han sufrido para poder posicionarse y seguir con vida por diferentes factores que les han impedido crecer siendo el principal problema el financiamiento. Ambos se han encontrado en dificultades ya que como primer paso se encuentra la creación de ella y después como lograr mantenerla con vida (posicionamiento), estas son las interrogantes que la mayoría tiene cuando se habla de las MIPYMES. Existen diversos factores por los cuales estas entidades no logran crearse ni posicionarse, pero el principal factor es el “financiamiento”, que para muchos está en desconocimiento total o no saben cómo conseguirlo. Es por ello, que el objetivo de esta investigación es el de generar propuestas de financiamiento gubernamentales ofertados en la creación y posicionamiento de las MIPYMES en la Zona Sur Oriente del Estado de México.

PALABRAS CLAVE: Política Pública, Financiamiento Gubernamental, MIPYMES

PUBLIC POLICY FOR FINANCING OF MSMES IN THE SOUTH-EAST ZONE OF THE STATE OF MEXICO

ABSTRACT

We live in a changing world where political actors promote variations in the economies of countries and seek the protectionism of markets where their companies operate. Mexico is not the exception. In Mexico, more than 90% of companies are Small, Medium and Micro Enterprises (MIPYMES), which contribute more than 58% of GDP. The guidelines of Public Policy (PP), articles 25 and 28 established in the Political Constitution of the United Mexican States, sets rules and bases that companies must follow to establish themselves. MIPYMES, today have become a very important factor for the country's economy. They generate the greatest income and jobs. Both the entrepreneurs and these small entities have suffered to

position themselves and remain alive for different factors that have prevented them from growing. Both have encountered difficulties since the first step is creation of the firm, then keeping it alive (positioning). These questions are examined in this paper related to MSMEs. We consider several factors concerning why these entities are not able to create or reach a position by themselves. Results show the main factor is "financing" in view as there exists little knowledge about how to obtain it. The main objective of this research is to generate proposals from the government to finance and create MSMEs and position them in the South-East Zone of the State of Mexico.

JEL: D91, E22, E59, E61, G31, G32, G38, G39, H43, H53, O23, P16

KEYWORDS: Public Policy, Government Financing, MSMEs

INTRODUCCIÓN

En la presente investigación se analizaron y se mostraron los diversos tipos de apoyos de financiamientos gubernamentales basados en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013 - 2018, que es el responsable de discernir la Política Pública del país, mediante las secretarías de estado se formulan los lineamientos de las reglas de operación y se muestran los requisitos que se deben cumplir para la ejecución de los programas, en este caso las MIPYMES, que están siendo promovidos por las entidades estatales y municipales, con el fin de que los interesados puedan contar o hacer uso de cada uno de ellos, sin importar la actividad o el bien en el que se desea invertir. Este es un fenómeno que actualmente están utilizando los diferentes niveles de gobierno, con el fin de detonar el incremento y posicionamiento de dichas organizaciones en el país y la Zona Sur Oriente del Estado de México, no es la excepción. Por lo que, el propósito de la investigación es la divulgación de los diferentes programas de apoyo, basados en la formulación de Estrategias de Financiamiento Gubernamental, siguiendo con los objetivos del PND, donde se establece que se pueden crear más negocios ayudándolos a crecer y que logren posicionarse en el mercado, así como ayudar a los ya establecidos a que sigan creciendo, desarrollándose y posicionándose para establecer nuevas sucursales o establecimientos a nivel local, luego regional para después colocarse a nivel nacional. Así mismo, que existan mayores posibilidades de financiamiento para todos los emprendedores. También hay que hacer énfasis que para crear nuevos negocios se necesita dinero o contar con algún ingreso, es por ello, que las entidades gubernamentales están promocionando dichos programas para los diferentes tipos de negocios en los sectores secundarios y terciarios, pero estos programas son desconocidos por la mayoría de la población de la región.

De acuerdo a la Revista Pyme (2015), existe una cantidad considerable de personas que tienen en mente el inicio de un negocio y entran en un período de ansiedad durante el tiempo que dura su emoción, y se hacen la ilusión de tener la posibilidad de éxito y la expansión que implican los nuevos desafíos. Asimismo, en este periodo es donde se cometen la mayor cantidad de errores por la misma inexperiencia y la falta de información más detallada que le pueda proporcionar una mejor visión del negocio, sólo se dejan llevar por la emoción de hacer su negocio y de tenerlo ya funcionando. La idea de cómo establecer una empresa y cuáles son los lineamientos que se deben seguir, están contemplados en las leyes que los regulan y protegen como empresas y estos se ven reflejados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en los Artículos 25 y 28; donde se establece en el Art. 25.- que le corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que este sea integral y sustentable, que fortalezca la soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante la competitividad, el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza permitan el pleno ejercicio de la libertad. Y el artículo 28, dice que en los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios. La importancia que tienen las MIPYMES, no sólo en la Zona Sur Oriente del Estado de México, sino para todo el País, ya que ellas proveen la mayor cantidad de capital a la economía y son consideradas como la columna vertebral por los mismos ingresos que generan así que al crear nuevos negocios la economía y los

emprendedores crecen de echo los estudios e investigaciones muestran que las MIPYMES son las que mayor empleo e ingresos generan y que contribuyen al crecimiento de cada país.

La Revista Forbes México (2015), menciona que las fuentes de financiamiento para la creación y posicionamiento de los MIPYMES son el ahorro, la banca privada, la familia y los amigos son las principales fuentes a las que recurren los emprendedores mexicanos, debido a que el 47% desconoce la existencia de fondos de capital emprendedor. Mientras que en el extremo opuesto las preferencias de financiamiento se encuentran en el capital emprendedor (Venture Capital), en los inversionistas ángeles, en las incubadoras o aceleradoras, que les ofrecen promociones atractivas para otorgarle importes significantes de “capital semilla” para su financiamiento en las etapas iniciales del negocio, tal como lo informó el “Estudio sobre la industria de capital emprendedor en México”, elaborado por la firma Ernst & Young (EY), en colaboración con Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), y el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE).

Así mismo, la Revista Forbes (2015), menciona que son pocas las estadísticas con respecto a la mortandad de empresas, pero a mediados de febrero de este año (2015), el presidente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Eduardo Sojo Garza-Aldape, señaló que la supervivencia de los negocios depende mucho del sector y del tamaño de los mismos: las micro empresas tienen una esperanza de vida de 6.9 años, en tanto que para las medianas el promedio es de 22 años. Por lo que, el objetivo de la investigación está basada en el PND, y presentar estrategias de propuestas de divulgación de financiamiento gubernamental, ofertados para la creación y posicionamiento de las MIPYMES en la Zona Sur Oriente del Estado de México. La estructura del artículo está organizado por una introducción donde se hace mención del rol que juega la investigación en el contexto de la Zona, así mismo, cual es el papel que plantea la Política Pública dirigida al financiamiento de las MIPYMES en la Zona Sur Oriente del Estado de México, así mismo se plantea como interrogante, el objetivo que se persigue en la investigación. Se plantea otra sección donde se realiza una revisión literaria de fuentes bibliográficas, estadísticas, entre otras. En el apartado de la metodología se menciona la población objeto de estudio, el tipo de metodología utilizada. Se mencionan algunas conclusiones a las que se llegaron en la investigación y por último las referencias bibliográficas que se emplearon para el desarrollo del artículo.

REVISIÓN LITERARIA

La revisión de literatura está basada en artículos, medios electrónicos, entre otros, la mayoría de ellos se enfocan a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), de igual manera, en el Diario Oficial de la Federación (DOF) hace una clasificación de los apoyos para las PYMES y las MIPYMES, por lo que, en el artículo la mayor parte de los datos son tomados de las publicaciones de las PYMES y del DOF, para ello, se tomarán en consideración una serie de publicaciones que mencionan un panorama global y plantean como los gobiernos apoyan con diferentes programas de financiamiento a sus organizaciones en la búsqueda y revisión de revistas con artículos relacionado con el tema, son muy escasos, debido a la académicamente existen de manera independiente y sin vinculación, que permitan lograr una mejor documentación en el tema.

De acuerdo a Galvis (2008), menciona que, “..debido al desarrollo mundial del comercio por el efecto de la globalización, el sistema comercial ha generado en el entorno de las empresas y sus relaciones un nuevo reto al que deben enfrentarse y es la competitividad, lo que obliga día a día a estas empresas a promover los procesos y actividades de negocio que generan las ventajas competitivas de las compañías ante sus más fuertes competidores.. p. 65” Por otro lado, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (s/f), menciona que “las fuentes de financiamiento de las empresas pueden clasificarse en internas y externas. Dentro de las fuentes internas se encuentran los recursos propios

de los dueños, las utilidades reinvertidas y los ingresos por ventas. Dentro de las fuentes externas a la empresa se agrupan tanto el financiamiento proveniente de los intermediarios financieros como el financiamiento que proviene de fuentes distintas a dichos intermediarios (que engloba las aportaciones de amigos y familiares, el crédito de proveedores y las aportaciones de inversionistas privados), p. 17”.

Continuando con Galvis (2008), menciona que en México hay un alto volumen de oportunidades de financiamiento, por lo que existen una gran variedad de intermediarios financieros que incluyen recursos provenientes de la banca comercial, la banca de desarrollo, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLLES), las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), entre otros. Estos intermediarios financieros tienen la oportunidad de proveer fondos a las empresas a través de créditos personales, aumentando las líneas de créditos de sus tarjetas personales, otorgando líneas de crédito, y créditos simples de corto y largo plazo. Por último, la Revista Razón y Palabra (junio, 2004), menciona que el rol que tienen las Incubadoras de Empresas es el de apoyar a los emprendedores a crear su negocio con pocos riesgos y errores en los trámites, y son un ejemplo claro de que existen emprendedores dispuestos a aprender cómo poner su propio negocio y afortunadamente están exigiendo que dichos servicios de orientación sean de la mejor calidad. Así mismo, no proveen de capital que necesita el emprendedor, sino que ofrecen servicios útiles para armar y fundamentar las bases de un negocio, sea del rubro que sea. Por eso se han convertido en una opción más para este nuevo mercado de emprendedores que creen en sueños e ideas ambiciosas.

Dussel, (s/f), retoma lo que menciona (Di Tomasso & Dubbini, 2000), donde se comenta que, en la actualidad los procesos globalizadores le están dando gran importancia a la creación y posicionamiento de las PYMES, porque forman parte de un intenso debate conceptual y de política económica. En general se reconoce su relevancia socioeconómica y territorial a tal grado que su discusión se ha convertido en un tema de actualidad, porque representan un alto índice de generación de empleos. Son pocos los países en que las PYMES no son objeto de apoyo mediante diversos programas e instrumentos de financiamiento. No obstante, su fomento no sólo puede nutrirse de ese debate, sino que requiere de más acciones con recursos y personal especializado. También se plantea en el artículo de Dussel (s/f) donde menciona que, en México, la mayor parte de las entidades en todos sus niveles gubernamentales (Federal, Estatal y Municipal) otorgan diversos apoyos a las micro y medianas empresas, aunque la información sobre el financiamiento al respecto aún no ha sido sistematizada y compartida por los tres niveles de gobierno de manera unificada (OCDE, 2003). No obstante, la diversidad de programas vinculados al fomento de las PYMES en las entidades, no han logrado su propósito, debido a que tipo de información que se permea a través de los diferentes mecanismos de divulgación en los tres niveles de gobierno, no es uniforme. Un ejemplo claro de ello, se presenta en el Gobierno del Distrito Federal (GDF), que promueve una diversidad de medidas instrumentadas recientemente, mediante el Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC), que otorgó la cantidad de 313.1 millones de pesos en 84 887 créditos durante 2001-2003, y todos ellos por montos menores a 3 900 pesos por crédito, el cual fue orientado al fomento de proyectos de negocios y de autoempleo a población con altos grados de marginación y pobreza y sin acceso a la banca comercial.

También Dussel (s/f), menciona que durante el período 2001-2003, la mayor parte de los créditos fueron otorgados apoyar a los negocios con orientación a la prestación de servicios, otro sector que se vio beneficiado fue el de la manufactura que representó alrededor de 8% del total. El FONDESOC estableció como plazo máximo de pago de los préstamos bajo dicho esquema de financiamiento de diez meses a una tasa de interés de 0.3 a 0.5 por ciento quincenal, dependiendo del monto otorgado. También se apoyó a las micro y pequeñas empresas que cumplieran con el requisito de realizar actividades productivas y el préstamo está orientado a fortalecer “mediante apoyo financiero a empresas sin acceso a la banca comercial con créditos hasta por 100 000 pesos, excepcionalmente superiores a los 300 000, y a una tasa de interés, a febrero de 2004, de 12 a 16 por ciento, p. 65” y garantías de 1 a 1. Con estos esquemas de financiamiento el GDF ha invertido recursos por 104.2 millones de pesos durante 2001-2003, con 1 780 créditos que en

promedio obtuvieron poco menos de 60 000 pesos. En ambos casos, el GDF tiene presupuestado para el 2004 un aumento superior al 30%, siempre y cuando, se dé como resultado que los deudores hagan a tiempo del pago correspondientes y que la tasa moratoria sea mínima. También, existe un tercer programa relevante para las PYMES que es el Fondo de Garantía, creado en 2003, que opera con alrededor de 50 millones de pesos.

La Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (s/f), menciona que los principales resultados sobre los programas de financiamiento están basados en las características de los tipos de empresas, las fuentes de financiamientos y el uso de los recursos, tomando en consideración los principales obstáculos que enfrentan para ser competitivas, para ello se toma como referencia las empresas privadas no financieras, con más de 5 empleados y localizadas en poblaciones de 50 mil o más habitantes; dicha información es relevante para el diseño, ejecución y evaluación de PP en la materia de financiamiento en los tres niveles de gobierno. Al mismo tiempo, la información constituye una base para evaluar las PP encaminadas a promover mayor acceso y uso de los servicios financieros de las empresas. También, menciona que seis de cada diez empresas son negocios familiares, es decir, empresas donde el administrador principal es el dueño o un familiar del dueño hasta de tercer grado de educación primaria; y que una de cada cuatro empresa pertenece a una mujer. De acuerdo al tamaño de las empresas se va reduciendo la participación de las mujeres, el 29% de empresas micro son propiedad de una mujer y el 7% de empresas grandes. Otro dato relevante es que el 46% de las empresas tiene hasta 10 años de operar, por lo que se consideran que están en fase de consolidación financiera. Las empresas en promedio que tienen 15 años de antigüedad son consideradas estables financieramente. Las empresas micro y pequeñas que presentan un alto promedio de vida indican que tienen muchos años operando en su actividad principal sin aumentar su tamaño. De cada 10 empresas, 6 conocen el Fondo PYME y 3 conocen el Programa de Cadenas Productivas de NAFIN. Así mismo, una de cada 10 empresas sabe que ha recibido financiamiento o asistencia técnica del Fondo PYME, y lo mismo ocurre con el Programa de Cadenas Productivas.

Continuando con los datos de la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (s/f), los apoyos del Fondo PYME tienen como población objetivo a los emprendedores, MIPYMES, y excepcionalmente las grandes empresas y organismos intermedios, que son las indicadas para ser beneficiadas de los apoyos que son ofertados por los tres niveles de gobierno, para la realización de proyectos en las siguientes subcategorías: capacitación y consultoría, equipamiento e infraestructura, estandarización de metodologías promoción, entre otros. También son candidatos para recibir apoyos del Programa de Cadenas Productivas que es un programa para el desarrollo de proveedores de grandes empresas dependencias o entidades del gobierno federal, gobiernos estatales y municipales a través del cual, obtienen liquidez sobre sus cuentas por cobrar, al contar con la posibilidad de operarlos en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de los mismos. Ello les permite obtener mayor liquidez para la operación de su negocio, y tener acceso a herramientas que les posibilite incrementar su competitividad a través de cursos de capacitación y asistencia técnica.

Así mismo, la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (s/f), menciona que el programa de apoyo empresarial que ha sido más divulgado en los tres niveles de gobierno, más conocido y utilizado por las empresas es el Fondo de Apoyo a la MIPYMES con el Fondo PYME de la Secretaría de Economía, seguido del Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera (NAFIN), el cual es conocido por el 61% de las empresas, y el 32% de las empresas han leído o escuchado de ellos. El uso más frecuente de los recursos provenientes de los programas gubernamentales de apoyo empresarial es utilizado para la compra de insumos, de maquinaria y equipo. El 41% de las empresas utilizaron estos apoyos para la compra de insumos, y el 19%, lo utilizó para comprar maquinaria y equipo. Por otro lado, el resto del porcentaje de empresas comentan que conocen, han leído o han escuchado de cada uno de los once programas gubernamentales de apoyo empresarial. La

utilización de otros programas gubernamentales puede estar subestimada debido a que en algunos casos los recursos no se otorgan directamente al beneficiario sino a través de algún intermediario financiero. Tal es el caso del programa de garantías de NAFIN, que funciona como banca de segundo piso (ver Tabla 1).

Por lo anteriormente mencionado, a veces pareciera que hay deficiencias en los procesos de comunicación entre las PP de Financiamiento Gubernamental mostradas en el PND 2013-2018 y las instituciones responsables en su ejecución, tales como NAFIN, por mencionar alguno. También, se muestra como la mayor parte de los apoyos están enfocados a las PYMES y toman como base a la banca comercial, que en muchos de los casos dichas entidades de los tres niveles de gobierno dan poco apoyo o casi nulo a las MIPYMES, por falta de divulgación de dichos programas.

Tabla 1: Porcentaje de Empresas Que Conocen Distintos Programas Gubernamentales de Apoyo Empresarial

Conoce, Ha Leído o Ha Escuchado de	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)	56%	63%	80%	70%	61%
Programa de Cadenas Productivas (NAFIN)	28%	35%	40%	51%	32%
Programa Nacional al Microempresario (PRONAFIN)	25%	26%	30%	33%	26%
Fondo Nacional de apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES)	18%	17%	26%	18%	19%
Programas de Apoyo a Proyectos Productivos	18%	18%	26%	24%	19%
Sistema Nacional de Incubación de Empresas	16%	19%	21%	20%	17%
Sistema Nacional de Garantías de Nacional Financiera	14%	19%	24%	23%	17%
Centros de Atención Empresarial México Emprende	14%	18%	22%	19%	16%
Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)	9%	14%	21%	23%	12%
Desarrollo de Proveedores de PEMEX	5%*	9%*	16%*	16%	8%
Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial	5%*	7%*	7%*	12%*	6%

La Tabla muestra los porcentajes de cómo se han enterado de la existencia de los programas de apoyo de financiamiento gubernamental. Fuente: Encuesta Nacional de Competitividad. La base para calcular los porcentajes es el número total de empresas de cada segmento (micro, pequeña, mediano y grande) (ver tabla 1), está formulada mediante el *Coeficiente de variación mayor a 20% y menor o igual a 35%. Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (s/f)

Por ello, en lo que se plantea como objetivos del PND y publicado en DOF en el año 2013 (PND, 2013-2018), se muestran los diversos apoyos para generar empleos sustentados en las MIPYMES, así mismo, establecen las reglas de operación y los requisitos que se deben cumplir para apoyar a dichas organizaciones y son permeadas a los gobiernos estatales y municipales, y es donde se busca que en la Zona Oriente del Estado de México, se promocionen dichos recursos para el emprendedor con herramientas tales como “Mi Negocio México”, que le ayudará a encontrar los trámites y requisitos que deben de cumplir para abrir, operar y crecer un negocio en tu municipio. También podrás consultar información sobre inspecciones, crear alertas de las fechas en que debes renovar permisos, hacer denuncias y entender mejor las obligaciones del giro al que pertenece tu empresa.

Continuando con los objetivos del PND, 2013-2018 (DOF 2013), se mencionan los diferentes tipos de programas de financiamiento y en qué rubros pueden participar las MIPYMES; de acuerdo a la política pública plasmada en el DOF del 2013, de los cuatro programas que menciona el PND, sólo tres de ellos están diseñados para que participen la combinación de las MIPYMES, PYMES y los EMPRENDEDORES y existen rubros muy específicos para cada una de estas organizaciones. A continuación, se mostrarán los rubros a los que pueden tener accesos estas empresas, se mencionan algunos de los programas que apoyan únicamente a las MIPYMES:

El primer programa al que se refiere el PND es el denominado “Programas de Desarrollo Empresarial”, enfocados a “Apoyar en la creación y consolidación de los Puntos para Mover a México con la finalidad de garantizar la correcta vinculación y atención de emprendedores y MIPYMES a los programas de apoyo de la Red para Mover a México” que es uno de los motores y pilares del PND, orientado a los Emprendedores y a las MIPYMES y está compuesto por los siguientes programas:

I.- Programas de Desarrollo Empresarial, integrado por los siguientes sub programas 1.) Creación y fortalecimiento de Redes Estatales de Puntos para Mover a México. 2.) Creación, fortalecimiento de incubadoras de empresas y esquemas no tradicionales de incubación de la "Red para Mover a México". 3.) Creación y fortalecimiento. 4.) Realización de eventos que promuevan los sectores estratégicos, los encadenamientos productivos y el espíritu emprendedor. 5.) Realización de Campañas y talleres de sensibilización para la cultura emprendedora y desarrollo de habilidades empresariales. 6.) Fomento a las iniciativas de innovación. 7.) Bonos al ingenio, innovación e inventiva para emprendedores y microempresas.

El segundo programa al que se refiere el PND es “Programas de Emprendedores y Financiamiento”, tiene como objetivo el “Facilitar el acceso a esquemas financieros y la generación de una cultura financiera en las MIPYMES” y su población objeto son las MIPYMES, comprende los siguientes sub programas:

II.- Programas de Emprendedores y Financiamiento, está compuesto por: 1.) Asesoría para el Acceso al Financiamiento. 2.) Desarrollo del Ecosistema de Capital Emprendedor. 3.) Impulso a emprendedores y empresas a través del Programa de Emprendimiento de Alto Impacto.

El tercero y último de los programas hace énfasis a los “Programas para MIPYMES” exclusivamente y lo pueden presentar solamente este tipo de empresa, y tiene por objetivo el “Apoyar la incorporación de Tecnologías de la información y Comunicaciones (TICS) en las micro, pequeñas y medianas empresas para fortalecer sus capacidades administrativas, productivas y comerciales, favorecer la gestión del conocimiento y la innovación, la vinculación y oportunidades de negocio en mercados nacional e internacional”.

III.- Programas para MIPYMES, está estructurado por: 1.) Incorporación de Tecnologías de Información y Comunicaciones a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. 2.) Formación de Capacidades. 3.) Otorgamiento de Apoyos para el Desarrollo y Adquisición de Franquicias. 4.) Integración de MIPYMES a las cadenas productivas globales. 5.) Desarrollo de la oferta exportable. 6.) Formación de capacidades y adopción de tecnologías en las micros empresas del sector comercio, servicios, turismo y comercio en pequeño.

METODOLOGÍA

La Zona Sur Oriente del Estado de México está compuesta por trece municipios, existen aproximadamente 5,000 MIPYMES distribuidas en los sectores secundarios y terciarios, el 80% son microempresas (aprox. 4,000) y la mayoría funcionan de manera informal; lo que se busca con los apoyos de financiamiento gubernamental es que se integren a la economía formal, de acuerdo a los objetivos del PND y el resto son PYMES (no hay datos fidedignos sobre cuántas MIPYMES tienen registradas cada municipio). Considerando a la población objetivo se aplicaron 520 encuestas en total, se realizó un estratificado que se orientó a dos grupos de la población, uno basado en los que tienen y son beneficiados por los programas de apoyo y el otro al grupo que por primera vez solicita información sobre dichos programas; asimismo, se tomó un marco de muestra de 20 personas de cada grupo de manera aleatoria por ayuntamiento, se solicitaba información sobre los apoyos de financiamiento y otro número igual de muestra para aquellas personas que ya cuentan con dichos apoyos; todos los instrumentos levantados fueron de manera voluntaria, y tuvo una aceptación del 100% por parte de los encuestados. El instrumento está integrado por 10 reactivos con escala de Likert de tres opciones basado en las Política Pública dirigida a los Programas de Apoyo de Financiamiento para las MIPYMES de la Zona. El trabajo de campo llevó aproximadamente ocho meses para el levantamiento de las encuestas y otros dos meses para su análisis (desde julio 2016 a febrero 2017). Se encontró poco apoyo por parte de las autoridades para la investigación. Se tomó en consideración el tipo metodología de Investigación-Acción participativa; para la investigación se aplicaron entrevistas, técnicas de recolección de datos, como la observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, discusión en grupo, evaluación de experiencias personales, e interacción e introspección con grupos o comunidades. (Hernández, Fernández, Baptista (2010)).

RESULTADOS

Los resultados que se obtuvieron de la aplicación de los instrumentos (ver Tabla 2 y 3), sirvieron para determinar el siguiente diagnóstico, la mayoría de las personas desconocen la existencia de los apoyos para la creación de negocios, por las siguientes razones: 1.) Desde el momento en que las personas van a dar de alta su negocio no les dan información de los apoyos a los que pueden acceder. 2.) No se les explica con certeza que requisitos se necesitan para acceder a un apoyo. 3.) La mayoría de las personas desearía contar con algún apoyo para su negocio, pero no se acercan a pedir información por el hecho de que se les hace tedioso y una pérdida de tiempo. 4.) No existe una buena difusión sobre los apoyos en el Municipio de Chalco. 5.) No ofrecen una asesoría idónea para adquirir un apoyo. 6.) No se avisan las fechas en las que se ofertarán los apoyos. 7.) La mayoría de la gente que va por información se molesta porque el encargado de darla no se encuentra diario. 8.) Son muy pocas las personas que cuentan con algún apoyo para su negocio. 9.) Una mayoría considera que les falta una buena planeación y organización en cuanto a los apoyos.

Tabla 2: Encuesta Para Beneficiarios

Ítems	Si	Parcialmente	No
1.- ¿Sabía Usted que existían Apoyos Gubernamentales para el establecimiento de negocios?	30%	50%	20%
2.- ¿Conoce Usted los Apoyos que le ofrece el Municipio?	0%	70%	30%
3.- ¿Cómo se enteró Usted de los Apoyos? Internet, Familiares o amigos y pidió informes	20%	70%	10%
4.- ¿Después de enterarse de los Apoyos fue a pedir información?	20%	0%	80%
5.- ¿Cuando acudió al Departamento le explicaron cómo conseguir los Apoyos?	40%	60%	0%
6.- ¿Cuando Usted vino a dar de alta su negocio le hablaron de los Apoyos?	20%	60%	20%
7.- ¿Cómo considera la atención por parte del departamento encargado de los apoyos?	20%	70%	10%
8.- ¿Se le dificultó conseguir los Apoyos?	30%	50%	20%
9.- ¿En qué le benefició conseguir esos Apoyos? Compra Maquinaria y equipo, Expandirlo, Crear su negocio	60%	10%	30%
10.- ¿Usted difundiría esta información para que más personas fueran beneficiarias de estos apoyos con la finalidad de que se creen y posicionen más negocios?	100%	0%	0%

La Tabla muestra que a la mayoría de los entrevistados que han sido y son beneficiados por los programas de apoyo, aunque conocen parcialmente la existencia de los programas de apoyo de financiamiento gubernamental, se le ha dificultado conseguir dichos apoyos, debido a que no hay mucha claridad en la información que se les proporcionó, la mayoría han rechazado los programas de ayuda, por las dudas que le deja la forma de cómo se realiza el proceso de comunicación de la información y por la forma de cómo se la proporcionaron, y es de hacer énfasis que los entrevistados están dispuestos a llevar un proceso de divulgación con el propósito de que la población tenga conocimiento de los mismos y sean beneficiados. Fuente: Elaboración propia (2017), con los resultados del trabajo de campo.

Tabla 3: Encuesta Para Candidatos

Ítems	Si	Parcialmente	No
1.- ¿Conoce usted los apoyos que se ofrecen en el Municipio para las MIPYMES?	20%	20%	60%
2.- ¿Conoce usted los apoyos que se ofrecen en el Municipio para las MIPYMES?	0%	20%	80%
3.- ¿Sabe cada cuánto tiempo se ofertan estos apoyos?	0%	30%	70%
4.- ¿Conoce los requisitos para obtener el apoyo?	0%	0%	100%
5.- ¿Considera que estos apoyos le beneficiarían en algo?	100%	0%	0%
6.- ¿Cuándo usted vino a dar de alta su negocio le hablaron de los apoyos?	0%	70%	30%
7.- ¿Cuenta con algún financiamiento para su negocio o empresa?	0%	0%	100%
8.- ¿Le gustaría contar con alguno de los apoyos que se ofrecen?	100%	0%	0%
9.- ¿Usted se ha acercado a preguntar por estos apoyos?	30%	0%	70%
10.- ¿Cree que es indispensable su difusión para la creación de nuevos negocios?	100%	0%	0%

La Tabla muestra los resultados porcentuales de cómo los candidatos entrevistados no se han enterado de los programas de apoyo de financiamiento gubernamental. También coinciden en que sería una buena oportunidad de apoyo para generar su propio negocio. Fuente: Elaboración propia (2017), con los resultados del trabajo de campo.

Por los resultados obtenidos en las Tablas 2 y 3, se propusieron las siguientes estrategias basadas en los programas de apoyo de financiamiento gubernamental establecidos en la Política Pública, que está formulada y dirigida a las MIPYMES de la Zona; dicha propuesta estará basada en el PND 2012 – 2018 y permeabiliza los niveles estatales y municipales, que describirán las características de los programas de

apoyo para la creación y posicionamiento de las mismas. La estructura de la propuesta que se presenta se deriva de los resultados obtenidos con el objetivo de diseñar estrategias de difusión adecuadas para la obtención de dichos apoyos. El Gobierno Federal cuenta con diversos programas de apoyo para el desarrollo de proyectos empresariales y productivos, estos programas otorgan apoyos complementarios, subsidios y créditos para incentivar el crecimiento y desarrollo económico y social. Las estrategias a generar son: 1.) Divulgación de los financiamientos y apoyos por parte del Municipio de Chalco. 2.) Una planeación y organización adecuada de los apoyos, y 3.) Darles Asesoría y Capacitación a las personas que deseen o vayan a adquirir algún apoyo. Al realizar el análisis de manera integral de las tablas 2 y 3, se localiza que aunque son programas federales que se encuentran incluidos en el PND, en el momento de permear la información hacia los niveles estatales y municipales, se queda solamente en mera propaganda debido al mal uso que se les da, son programas condicionados a ser otorgados solamente cuando se presentan precampañas electorales con el propósito de condicionamiento del voto y no con el propósito de lograr detonar el desarrollo de la zona. En ambos casos para el mayor porcentaje, representa el desconocimiento de dichos programas y los requisitos que se deben cumplir. Por lo que toca a los Programas de Desarrollo Empresarial, Emprendedores y Financiamiento y el de Programas para MIPYMES, que están orientados a posicionar a la zona, cuentan con escasa propaganda y divulgación de los mismos y de acuerdo a los resultados todos los encuestados, aparte de contar con la necesidad de apoyo y contar con pocos recursos financieros para su emprendimiento, son pocos los que logran dicho apoyo.

También se encontró como resultado que la mayoría de los emprendedores se enfrenta con diversos problemas para crear o posicionar su empresa, pero el principal problema que se les presenta es el financiamiento porque no cuentan con dinero o capacidad financiera para crear su negocio y eso es lo que los detiene para emprender. La mayoría de ellos ocupan el capital semilla que es su propio dinero o el de algún familiar para poder solventar sus gastos y poder crear su negocio pero en determinado tiempo se les acaba ese dinero y ya no tienen con qué poder solventar los demás gastos. Así mismo, se busca formular estrategias para difundir los apoyos y hacer que más personas sean beneficiadas, así como hacer que el proceso les sea más fácil y sencillo ya que la mayoría de los interesados depende de su negocio aparte de que estos ofrecen trabajo a otras personas y de esta manera también contribuyen más individuos para el logro de sus objetivos. Además de que en la Zona se preocuparan más o se les tomara más en cuenta para que puedan crear su empresa, que no sólo beneficiará a los interesados, sino también a la Zona debido a las contribuciones que harán los nuevos negocios y por tanto se logrará mejorar el nivel de vida de la comunidad (ver Tabla 4).

Tabla 4: Estrategias para la creación y Posicionamiento de MIPYMES

ESTRATEGIAS	OBJETIVOS	META	RECURSO
Divulgación	Hacer que esa información se haga de interés público.	Lograr que pueda haber mayor cantidad de personas beneficiadas.	Se ocuparían varios medios con los que cuenta la Zona Sur Oriente del Estado de México, como páginas de Internet, Periódicos, Radio y redes sociales. Aparte se haría divulgación de puerta en puerta con las personas comisionadas para ello.
Planeación y Organización	Llevar un control de todos los procesos a realizar para la obtención de los apoyos.	Lograr que más personas sean beneficiadas.	Con el apoyo de todos los integrantes del Departamento.
Asesorías y Capacitaciones	Dar a las personas una introducción y seguimiento de lo que es un apoyo y en que les puede beneficiar así como dar este servicio al principio, durante y después de obtener el apoyo.	Lograr que existan más personas beneficiadas.	Con el apoyo de todos los integrantes y personas invitadas por el Departamento.

La Tabla muestra las estrategias con sus respectivos objetivos, metas y recursos se pueden utilizar para lograr una mayor divulgación de los programas de apoyo de financiamiento gubernamental, establecidos en el PND 2012-2018. Fuente: Elaboración propia (2017).

CONCLUSIONES

Es posible llegar a conclusiones críticas, también se pueden formular algunas reflexiones sobre los resultados de la investigación. Se empezará por determinar algunas conclusiones: la primera es por qué los objetivos que persigue el PND se cumplan de manera parcial aunque estén claramente planteados, sucede que en su proceso de permeabilización para los niveles estatales y municipales carecen de una comunicación efectiva en la divulgación, evaluación y ejecución de cada uno de los programas de apoyo financieros gubernamentales. La segunda en importancia es por qué los diferentes niveles de gobierno no manejan la misma información y benefician a toda la población; otra conclusión sería que la interpretación de las reglas de operación es diferente para los desiguales sectores que deben ejecutar dichos programas. De acuerdo a los resultados de la investigación se considera más importante que los organismos responsables de realizar los procesos de divulgación, promoción, evaluación y ejecución de los programas asuman no únicamente la responsabilidad de llevar a cabo las asesorías y trámites y que se comprometan a otorgar los diferentes apoyos acordes a los sectores que lo soliciten y se haga una distribución equitativa entre los trece municipios de la Zona Sur Oriente del Estado del México, sino que también estén obligados a administrar y vigilar dichas actividades fomentando el mercadeo y la expansión de las MIPYMES.

La reflexión más importante sería que si lo que busca el PND es el crecimiento de las MIPYMES y existen los programas para lograrlo, lo primero que deberían hacer las autoridades de los diferentes niveles de gobierno es contar con información clara, precisa y oportuna en todos los procesos de divulgación de los programas de apoyo, porque lo que se busca lograr es que la comunidad de la Zona tenga un trabajo formal, permanente y bien remunerado. Otra, sería que se proporcionen asesorías para cubrir el perfil que solicitan los empleadores como el desarrollo de ferias de empleo y vincular a los desempleados con la empresa para que tengan un conocimiento adecuado y puedan posicionar a las MIPYMES.

Por último, la mayoría de los emprendedores enfrenta diversos problemas para crear o posicionar su empresa dado que el principal problema que se presenta es la falta de financiamiento al no tener suficiente fluidez o capacidad financiera para crear su negocio, precisamente es el factor que los detiene para iniciar. Se les puede ofrecer orientación para que ocupen el “capital semilla” que significa utilizar sus propios recursos o el de algún familiar para solventar gastos y crear un negocio propio, pero en determinado tiempo se agota este fondo y al mismo tiempo la solvencia. Que consideren los programas de apoyo gubernamental como una importante alternativa que los ayude a seguir en el mercado. Esto traerá múltiples beneficios para ambas partes ya que no sólo favorecerá a los emprendedores sino también a la comunidad de la Zona Sur Oriente del Estado de México, por las contribuciones que harán los nuevos negocios y el resultado será mejor calidad de vida. El estudio presenta una serie de limitaciones tales como la deficiente información que existe en los municipios respecto a la cantidad de MIPYMES existentes por sector productivo, debido a la inexistencia de una base de datos por sectores, un inventario de empresas, o el seguimiento por parte de las entidades federales y estatales para darle cumplimiento a los objetivos que se muestra en el PND. De esta investigación, se pueden generar estudios más específicos enfocados a cada municipio y lograr un seguimiento de eficiencia y eficacia en la aplicación de los programas establecidos por las entidades federales, permearla a los niveles municipales que permitan llevar o establecer los controles idóneos que ayuden a detonar la zona.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, “Financiamiento para MiPymes”. Recuperado de: <http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Estudios/Reporte%20de%20la%20ENAFIN.pdf>

Dussel, (s/f) Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política <http://www.dusselpeters.com/21.pdf>

Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (s/f), Dirección General de Estudios Económicos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Dirección General de Acceso a Servicios Financieros de la CNBV, y la representación en México del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Galvis Hurtado, Rafael; (2008). “El aporte económico de las Pymes en Colombia y su actualización tecnológica a partir del software libre basado en el concepto de ERP”. Entramado, Enero-Junio, 64-79. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265420384006.pdf>

Revista Forbes México Enero 2015, “Financiamiento, talón de Aquiles de las Pymes en 2015”. Recuperado de: <http://www.forbes.com.mx/financiamiento-talon-de-aquiles-de-las-pymes-en-2015/>

Revista Pymes México 2015, “Correos de México e INADEM apoyan a emprendedores”. Recuperado de: <http://www.revistapyme.com/index.php/emprendedores/25-apoyos/269-correos>

Revista Razón y Palabra de Orozco Lourdes, “Sistemas y Tecnologías de Información en la Micro y Pequeñas Empresas”. Recuperado de: <http://www.razonypalabra.org.mx/anteriores/n39/lorozco.html>

Plan Nacional de Desarrollo (2012-2018), recuperado:
http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5299465&fecha=20/05/2013

BIOGRAFÍA DE LOS AUTORES

Dr. en Admón. Omar Ernesto Terán Varela, Profesor del Centro Universitario UAEM Amecameca, Universidad Autónoma del Estado de México, Km. 2.5 Carretera Amecameca Ayapango, Estado de México, Línea de investigación Desarrollo y Política Pública. Profesor de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), oteranv@hotmail.com

Dr. en C.A.R.N. Enrique Espinosa Ayala, Profesor del Centro Universitario UAEM Amecameca, Universidad Autónoma del Estado de México. enresaya1@hotmail.com

Dr. Pedro Abel, Hernández García, Profesor del Centro Universitario UAEM Amecameca, Universidad Autónoma del Estado de México. pedro_abel@yahoo.com.mx

Carolina Jazmin Martínez Ponce Centro Universitario UAEM Amecameca