



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Propuesta de alternativas para la
ampliación de financiamiento de las
Pymes en México:**

**Un análisis para identificar y mejorar Pymes
con gran capacidad de crecimiento y elevado
potencial de rentabilidad**

TESIS

Que para obtener el título de
Licenciado en Economía

P R E S E N T A

Juan Antonio García Ahumada

DIRECTOR DE TESIS

Mtro. Raúl Martínez Solares Piña



Ciudad Universitaria, Cd. Mx., 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

En primera instancia, quiero agradecer a la Universidad por haberme dado la oportunidad de ser parte de los miles de estudiantes que le han dado vida a lo largo de distintas generaciones, que transitan sus aulas y campus, que la construyen a través de ideas, discusiones y experiencias. Sin lugar a duda, haber sido aceptado por ella y haber estudiado en la Facultad de Economía, no solo me permitió ampliar mi conocimiento y expandir mi curiosidad por esta ciencia, la cual continúo aprendiendo, sino también conocer gente invaluable y crear con ellos recuerdos que perdurarán en mi memoria.

Asimismo, deseo agradecer al Profesor Raúl quien, como director de esta tesis, en todo momento me brindó un espacio para discutir con él mis ideas y métodos durante el proceso de investigación, además de recordarme la importancia de seguir el objetivo planteado a fin de no distraerme con temas y datos que, resultándome interesantes, poco contribuían al logro de resultados concretos. De igual manera, a los Profesores Isaías, Francisco y Juan Marcos, ya que sus observaciones y comentarios me permitieron incluir omisiones, precisar apartados y mejorar la estética de la presentación, todos ello asuntos que la primera versión de esta investigación no consideraba.

También quiero expresar mi gratitud en particular al Profesor Edgar, no sólo por mostrarme su confianza al darme la oportunidad de colaborar en la Secretaría de Finanzas, lo cual además de significar un apoyo económico para mí y mi familia contribuyó a su vez a formar los primeros pilares en mi trayectoria profesional; sino también por su consejo y dirección en decisiones importantes en mi vida. Gracias por el tiempo que me ha brindado, la oportunidad de conocerlo y el entusiasmo que siempre ha mostrado tanto al tratar temas

económicos como al abordar asuntos que, no estando directamente relacionados con esta materia, sin duda reflejan la vocación de un profesional.

Aprovechando, deseo agradecer a todas las personas que logré conocer durante mi estancia en la Secretaría de Finanzas. A Claudia, Rodrigo, la Licenciada Blanca y Roberto, quienes a la par de motivarme a no dejar de trabajar en la tesis, me ayudaron enormemente a conocer más acerca de la evaluación de proyectos a lo largo del tiempo que participé en el equipo de la Dirección de Inversiones. Gracias por su tiempo, dedicación y paciencia. Asimismo, a Antonio, Diana y Emma quienes, en mi segundo proceso en la Secretaría, ahora como parte de la Dirección de Análisis de Ingreso Gasto, además de no dudar en recalcar el valor que representa estar titulado, me enseñaron la relevancia del trabajo en equipo al momento de atender prioridades y dar solución a problemas. Y así con todo el equipo que en su momento conformamos la Dirección General de Evaluación de Proyectos: Mauricio, Jean, Jorge, Armando, Germán, “Mike”, Isaac; así como “Alex”, César, Arturo y todos aquellos que formaron parte de esa etapa en mi vida. Gracias por el tiempo que compartí con ustedes.

Gracias también a dos grandes amigos: Erick Marsán y Giovanni (“Gio”). Sin el tiempo que dedicamos juntos a pulir ideas y discutir avances, esta investigación jamás hubiera concluido. Parte de ella se debe a esos comentarios críticos y sinceros con relación a lo que redactábamos o investigábamos. Estoy en deuda con ustedes.

Finalmente, gracias a mi familia. Gracias por el ejemplo que los tres me muestran a diario, en especial sobre la importancia del trabajo y los beneficios que, aplicándolo sabiamente, uno puede recibir del mismo. Los aprecio y amo pues es en nuestros defectos donde cada uno aprende del otro, ustedes representan una escuela de la cual sigo aprendiendo y aún no me gradúo: la vida. Esta tesis está dedicada especialmente a ustedes.

CONTENIDO

| | |
|---|------------|
| AGRADECIMIENTOS..... | I |
| CONTENIDO..... | III |
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| CAPÍTULO I: La pequeña y mediana empresa | 4 |
| 1. Introducción | 5 |
| 2. La pequeña y mediana empresa: definición y características principales..... | 6 |
| 2.1 <i>Definición nacional</i> | 6 |
| 2.2 <i>Definiciones internacionales</i> | 8 |
| 2.3 <i>Características de las Pymes</i> | 12 |
| 3. Importancia económica de la Pyme | 13 |
| 3.1 <i>Teorías del crecimiento económico</i> | 13 |
| 3.2 <i>La empresa: el emprendimiento y el crecimiento económico</i> | 19 |
| 3.3 <i>La contribución de la Pyme al crecimiento económico</i> | 27 |
| 4. Conclusiones | 29 |
| CAPÍTULO II: La Pyme de alto crecimiento | 32 |
| 1. Introducción | 33 |
| 2. Importancia de las empresas de alto crecimiento..... | 34 |
| 3. Definición de las empresas de alto crecimiento | 37 |
| 4. Características de las empresas de alto crecimiento | 39 |
| 4.1 <i>Edad</i> | 42 |
| 4.2 <i>Sector</i> | 43 |
| 4.3 <i>Innovación</i> | 44 |
| 4.4 <i>Localización y nivel de internacionalización</i> | 46 |
| 4.5 <i>Alianzas comerciales</i> | 47 |
| 5. Evidencia empírica..... | 48 |
| 5.1 <i>Objetivos</i> | 49 |
| 5.2 <i>Enfoque Metodológico</i> | 50 |
| 6. Conclusiones | 53 |
| CAPÍTULO III: Panorama general de la Pyme en México..... | 55 |
| 1. Introducción | 56 |
| 2. Condiciones macroeconómicas..... | 57 |
| 2.1 <i>Producto Interno Bruto</i> | 58 |
| 2.2 <i>Tasa de desempleo</i> | 59 |

| | | |
|--|--|------------|
| 2.3 | <i>Índice de Precios al Consumidor</i> | 60 |
| 2.4 | <i>Tasa de interés</i> | 61 |
| 3. | Ambiente empresarial..... | 63 |
| 3.1 | <i>Facilidad para hacer negocios</i> | 64 |
| 3.2 | <i>Acceso al Financiamiento</i> | 68 |
| 3.3 | <i>Impuestos leyes y regulaciones empresariales</i> | 75 |
| 3.4 | <i>Sistema de innovación</i> | 80 |
| 4. | Desempeño económico de la Pyme en México..... | 81 |
| 4.1 | <i>Definición de la Pyme en México</i> | 81 |
| 4.2 | <i>Contribución de la Pyme en México</i> | 82 |
| 5. | Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rendimiento en México..... | 89 |
| 5.1 | <i>Definición de la empresa de alto crecimiento</i> | 89 |
| 5.2 | <i>Análisis de la Pyme de alto crecimiento en México</i> | 92 |
| 5.3 | <i>Sectores prioritarios por Entidad Federativa</i> | 96 |
| 6. | Limitaciones al crecimiento de las Pymes en México..... | 99 |
| 6.1 | <i>La baja productividad de la Pyme en México</i> | 99 |
| 6.2 | <i>Factores que explican la baja productividad de la Pyme en México</i> | 101 |
| 7. | Conclusiones..... | 107 |
| CAPÍTULO IV: Alternativas de financiamiento para las Pymes de alto crecimiento y elevado potencial de rentabilidad..... | | 112 |
| 1. | Introducción..... | 113 |
| 2. | El problema de financiamiento de la Pyme en México..... | 114 |
| 2.1 | <i>Problema</i> | 114 |
| 2.2 | <i>Causas</i> | 119 |
| 2.3 | <i>Consecuencias</i> | 124 |
| 3. | Alternativas de financiamiento para Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad..... | 127 |
| 3.1 | <i>Necesidades de financiamiento de las Pymes de alto crecimiento</i> | 128 |
| 3.2 | <i>Alternativas de financiamiento a las Pymes de alto crecimiento</i> | 129 |
| 4. | Conclusiones..... | 150 |
| CONCLUSIONES GENERALES..... | | 152 |
| RECOMENDACIONES..... | | 160 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | | 162 |

TABLAS

CAPÍTULO I

| | |
|--|----|
| Tabla 2.1 Clasificación de Pymes | 6 |
| Tabla 2.2 Estratificación Pyme | 8 |
| Tabla 2.3 Definición de las pequeñas y medianas empresas | 9 |
| Tabla 2.4 Definición de las pequeñas y medianas empresas | 11 |

CAPÍTULO II

| | |
|------------------------------------|----|
| Tabla 2.1 Bestiario de Birch. | 35 |
|------------------------------------|----|

CAPÍTULO III

| | |
|--|----|
| Tabla 3.1 Clasificación de México en índices de competitividad internacional..... | 66 |
| Tabla 4.1 Estratificación Pyme | 81 |
| Tabla 4.2 Número de empresas y el valor de venta de los tres principales productos que ofrece, 2015..... | 82 |
| Tabla 4.3 Número de empresas según quien es el propietario o principal accionista, 2015..... | 83 |
| Tabla 4.4 Empleo, producción y valor agregado en México, 2004, 2009 y 2014 | 85 |
| Tabla 4.5 Contribución al empleo, producción y valor agregado en México por tamaño de unidad económica, 2004, 2009 y 2014 | 86 |
| Tabla 4.6 Cambio porcentual agregado por tamaño de unidad económica, 2004-2009 y 2009-2014 | 86 |
| Tabla 4.7 Productividad y rentabilidad de las empresas en México, 2004, 2009 y 2014 | 88 |
| Tabla 4.8 Productividad y rentabilidad de las empresas en México por tamaño de unidad económica, 2004, 2009 y 2014 | 88 |
| Tabla 4.9 Cambio porcentual agregado por tamaño de unidad económica, 2004-2009 y 2009-2014 | 88 |
| Tabla 5.1 Definición de Empresa Gacela por las Reglas de Operación del Fondo PyME, 2009-2012 | 91 |
| Tabla 5.2 Definición de Emprendimiento de Alto Impacto por las Reglas de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor, 2016-2018 | 92 |
| Tabla 5.3 Sectores Estratégicos por Entidad Federativa..... | 97 |

CAPÍTULO IV

| | |
|---|-----|
| Tabla 3.1 Características del financiamiento P2P en México..... | 136 |
| Tabla 3.2 Características del financiamiento Crowdfunding en México..... | 141 |
| Tabla 3.3 Características del financiamiento ángel en México | 146 |
| Tabla 3.4 Estrategias de inversión de los fondos de capital de riesgo en México | 149 |

GRÁFICAS

CAPÍTULO III

| | |
|---|-----|
| Gráfica 2.1 Promedio del PIB per cápita real, 2010-2017 –US Dólares– | 58 |
| Gráfica 2.2 Tasa de crecimiento promedio del PIB real, 2010-2017 –Porcentaje– | 59 |
| Gráfica 2.3 Tasa de desempleo promedio, 2010-2017 –Porcentaje– | 60 |
| Gráfica 2.4 Tasa de crecimiento promedio del IPC, 2010-2017 –Porcentaje– | 61 |
| Gráfica 2.5 Tasa de interés promedio de largo plazo, 2010-2017 –Porcentaje– | 62 |
| Gráfica 3.1 Obstáculos para todas las empresas en México, 2010 –Como porcentaje de las empresas que identifican los principales problemas como obstáculos– | 67 |
| Gráfica 3.2 Crédito interno para el sector privado, 2010-2017 –Como porcentaje del PIB– | 68 |
| Gráfica 3.3 Crédito interno proporcionado por el sistema bancario, 2010-2017 –Como porcentaje del PIB– | 69 |
| Gráfica 3.4 Proporción de empresas con acceso a una cuenta de cheques o ahorro, 2010 – Porcentaje– | 70 |
| Gráfica 3.5 Proporción de empresas con acceso a un préstamo o línea de crédito bancario, 2010 – Porcentaje– | 71 |
| Gráfica 3.6 Proporción de empresas que identificaron el acceso al financiamiento como la mayor restricción, 2010 –Porcentaje– | 71 |
| Gráfica 3.7 Financiamiento total al sector privado no financiero de bancos comerciales, 2010-2017 –MXN pesos– | 72 |
| Gráfica 3.8 Financiamiento total al sector privado no financiero de bancos de desarrollo, 2010-2017 – MXN pesos – | 73 |
| Gráfica 3.9 Proporción de empresas que obtuvieron algún tipo de financiamiento, 2010-2017 – Porcentaje– | 74 |
| Gráfica 3.10 Proporción de empresas que esperan solicitar financiamiento de la banca comercial en el próximo trimestre, 2010-2017 – Porcentaje– | 75 |
| Gráfica 3.11 Impuesto sobre el ingreso empresarial, 2010-2018 –Porcentaje– | 76 |
| Gráfica 3.12 Proporción de empresas que identificaron la tasa impositiva como la mayor restricción, 2010 –Porcentaje– | 77 |
| Gráfica 3.13 Product Market Regulation, 2013 –Índice con escala del 0-6 de menos a más restrictivo– | 78 |
| Gráfica 3.14 Días para obtener una licencia, 2010 | 79 |
| Gráfica 3.15 Proporción de empresas que identificaron la tasa impositiva como la mayor restricción, 2010 –Porcentaje– | 79 |
| Gráfica 3.16 Gato interno bruto en I+D, 2009-2014 – Como porcentaje del PIB – | 80 |
| Gráfica 6.1 Contribución de los factores a nivel nacional, 1991-2016 –Porcentaje respecto los niveles de 1991– | 100 |
| Gráfica 6.2 Productividad total de los factores a nivel nacional, 1991-2016 –Porcentaje respecto los niveles de 1991– | 100 |
| Gráfica 6.3 Personal ocupado que fue capacitado por las empresas, 2013-2014 –Miles de personas– | 102 |
| Gráfica 6.4 Gasto destinado a la capacitación, 2013-2014 – Millones de pesos– | 102 |
| Gráfica 6.5 Proporción de empresas según la principal causa por la que no ofrecieron capacitación al personal, 2013-2014 –Porcentaje– | 103 |
| Gráfica 6.6 Proporción de empresas según la principal razón por la que no utilizaron equipo de cómputo para el desarrollo de sus actividades, 2015 –Porcentaje– | 104 |
| Gráfica 6.7 Proporción de empresas según principal razón por la que no utilizaron internet para el desarrollo de sus actividades, 2015 –Porcentaje– | 104 |

| | |
|--|-----|
| Gráfica 6.8 Gasto público y privado en innovación en el programa PEI, 2010-2016 –Millones de pesos–..... | 105 |
| Gráfica 6.9 Monto que las empresas gastaron en proyectos de innovación, 2013-2014 – MXN pesos–..... | 106 |
| Gráfica 6.10 Principales problemas para el crecimiento de las Pymes, 2015 –Porcentaje–..... | 107 |

CAPÍTULO IV

| | |
|---|-----|
| Gráfica 2.1 Acciones que frenen el crecimiento de las Pymes, 2018 –Porcentaje– | 116 |
| Gráfica 2.2 Acciones que frenen el crecimiento de los negocios por tamaño de empresa, 2018 – Porcentaje–..... | 116 |
| Gráfica 2.3 Principales fuentes de financiamiento entre Pymes, 2013-2014 –Porcentaje–..... | 117 |
| Gráfica 2.4 Principales fuentes de financiamiento entre empresas grandes, 2013-2014 –Porcentaje– | 118 |
| Gráfica 2.5 Proporción de empresas que no aceptarían un crédito bancario en los términos promedios actuales por tamaño de empresa, 2015 –Porcentaje–..... | 120 |
| Gráfica 2.6 Factores limitantes para solicitar o demandar nuevos créditos bancarios, 2015 – Porcentaje–..... | 122 |
| Gráfica 2.7 Causas de rechazo del crédito solicitado por tamaño de empresa, 2015 –Porcentaje– | 123 |
| Gráfica 2.8 Atributos más importantes al elegir financiamiento, 2018 –Porcentaje– | 124 |
| Gráfica 2.9 Uso del crédito en la Pyme, 2018 –Porcentaje–..... | 126 |
| Gráfica 3.1 Estrategia de financiamiento por etapa de la empresa, I..... | 132 |
| Gráfica 3.2 Estrategia de financiamiento por etapa de la empresa, II | 132 |

INTRODUCCIÓN

La presente investigación nace del interés por ayudar a las pequeñas y medianas empresas – Pymes, como se les denomina– en México, en particular en materia de financiamiento, ya que este asunto frecuentemente es señalado por este conjunto de empresas como un obstáculo para su crecimiento (World Bank, 2010; ENAPROCE, 2015).

Si bien, no es la primera tesis que se realiza respecto al tema, y seguramente tampoco será la última, la presente investigación propone al análisis una consideración adicional. Representando entre el 96% y 99% del número total de empresas, las Pymes a nivel internacional aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial lo cual implica entre el 60% y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios (OECD, 2004). Tan solo para el caso de algunas economías latinoamericanas como Argentina, Brasil y Chile, las Pymes representaron el 70%, 60% y 86% del empleo formal, respectivamente (Romero Luna, 2006); y en el caso específico de México, este porcentaje ronda alrededor del 70% (Censos Económicos, 2018). Ahora bien, del universo de Pymes, hay indicios de que es particularmente un conjunto concreto de éstas que logra diferenciarse del resto dada su capacidad para generar un mayor volumen de empleo y ventas, así como una aportación mayor al nivel del producto. A este conjunto esta investigación define como “Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad” –también Pymes de alto crecimiento–, conocidas en inglés como *High-Growth Small and Medium-Sized Enterprises*. De esta manera los objetivos de la investigación son, en primera instancia, exponer y detallar la serie de características que deba poseer una Pyme de alto crecimiento para garantizar que el financiamiento que sea dirigido a ellas, dado su perfil, tenga mayores probabilidades de tener éxito en el mercado. Posteriormente, proponer el conjunto de recomendaciones y alternativas

en materia de financiamiento que permita mejorar la contribución de las Pymes de alto impacto al crecimiento de la economía nacional.

A fin de orientar la investigación, se establecieron las siguientes hipótesis:

- Los modelos actuales de financiamiento a las Pymes no permiten su adecuado crecimiento.
- Es posible delimitar un conjunto de patrones que ayuden a identificar Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad.
- Es factible encontrar mecanismos alternativos de financiamiento que beneficien a las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad.

De esta manera, se llevaron a cabo cuatro Capítulos. El primero de ellos, se encarga de definir el marco teórico general de la tesis. En este se comienza por definir a la Pyme, para posteriormente estudiar su importancia económica a partir de considerar distintas teorías del crecimiento, en particular aquellas que destacan el papel que desempeña la empresa y la innovación dentro del crecimiento económico. El Capítulo finaliza exponiendo las principales investigaciones relacionadas al papel de la Pyme y la manera en cómo su participación influye de manera favorable a la economía.

El segundo Capítulo, se dedica a identificar y exponer las principales características que distinguen a las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad. Con el propósito de lograr lo anterior, se detalla cuál es la importancia de este conjunto de empresas y cuáles han sido algunas de las principales definiciones que se han elaborado para éstas. El Capítulo finaliza explicando algunas de las metodologías realizadas por diversos trabajos con el propósito de estudiar a este conjunto particular de negocios.

El tercer Capítulo, busca ilustrar el entorno económico y empresarial en el que actualmente operan las Pymes en México, así como examinar cuál ha sido su contribución en términos económicos. Para ello, se describe el entorno macroeconómico y empresarial de México en los últimos años, además de la experiencia que se ha tenido en el país con relación a las Pymes con gran capacidad de crecimiento. El Capítulo finaliza describiendo los factores que a la fecha son considerados las principales causas del limitado crecimiento de la Pyme en México.

En última instancia, el cuarto Capítulo se dedica a proponer las alternativas de financiamiento que, adicionales a los medios tradicionales en el mercado, contribuyan al desarrollo de las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad. Con el propósito de lograr lo anterior, se expone a detalle el problema de acceso al financiamiento de las Pymes en México, a fin de identificar sus principales causas y potenciales consecuencias para su desarrollo, y se finaliza describiendo las alternativas de financiamiento que, disponibles en el mercado, mejor convengan a las Pymes de alto crecimiento.

La tesis concluye con un apartado de recomendaciones, en el cual se sugieren algunas de los criterios que pueden adoptarse desde el ámbito público para impulsar a las Pymes del alto crecimiento en el país, y garantizarles un financiamiento acorde a sus principales necesidades. Sin más que añadir, se espera esta investigación contribuya ampliar los conocimientos sobre este conjunto de empresas, sirviendo a otras investigaciones en este campo y coadyuvando a la propagación de ideas respecto a cómo proporcionarles un mejor financiamiento.

CAPÍTULO I:

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1. Introducción

Hablar de la pequeña y mediana empresa (Pyme) es un asunto de especial interés en la actualidad. Por ejemplo, para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) éstas juegan un papel fundamental en las economías con independencia en su nivel de desarrollo. Éstas representan entre el 96% y 99% del número total de empresas, aportando aproximadamente una sexta parte de la producción industrial. Lo cual implica entre el 60% y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios (2004)¹.

Por su parte, para a las economías latinoamericanas se encuentra que las Pymes representan el 70% del empleo formal en Argentina, en Brasil el 60%, en Chile el 86% y en México el 48% (Romero Luna, 2006). Es por ello que este capítulo tiene el propósito de conocer qué es una Pyme, cuáles son algunas de sus principales características, así como, ahondar con mayor detalle del por qué es importante hablar de ellas. En la primera sección se abordará la definición de la Pyme, así como un análisis general de sus principales características. Posteriormente, se estudiará la importancia económica de la Pyme considerando distintas teorías del crecimiento, el papel que desempeña la empresa y la innovación dentro del crecimiento económico para finalizar exponiendo las principales investigaciones relacionadas al papel de la Pyme y la manera en cómo su participación influye de manera favorable a la economía.

¹ Actualmente la Organización cuenta con 35 países miembro. Pueden ser consultados en: (OECD, 2017)

2. La pequeña y mediana empresa: definición y características principales

Las Pymes son una pieza fundamental para el crecimiento y desarrollo de una economía nacional. No obstante, para comprender su relevancia es necesario precisar la manera en cómo ésta se define tanto en México como en otras partes de mundo.

2.1 Definición nacional

En México se pueden encontrar abundante bibliografía referente a la definición de esta categoría de empresas (Gil Ospina & Jiménez Sepúlveda, 2015; Martínez Villalobos, 2014; Otero González, Fernández López, & Vivel Búa, 2007; Quintal Palomo, Sansores Guerrero, & Navarrete Marneou, 2010). A pesar de que en su mayoría convergen hacia una sola dirección, resulta enriquecedor mencionar y desglosar algunas de las más importantes. Por ejemplo, para el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) una Pyme se define en términos del personal ocupado que ésta emplea (INEGI, 2009). El criterio para su clasificación se determina de manera general con base en los siguientes criterios:

Tabla 2.1 Clasificación de Pymes

| Clasificación | Características |
|-------------------|---|
| Microindustria | Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año. |
| Industria Pequeña | Las empresas que ocuparan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año. |
| Industria Mediana | Las empresas que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasaran la cantidad de mil 100 millones de pesos al año. |

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (2009).

Cabe destacar que el propósito que persigue el INEGI es contar con los criterios necesarios para llevar a cabo una recolección de información estadística que resulte importante para posteriores

estudios e investigaciones. Tal como es señalado por el propio Instituto, su intención es “proporcionar información de estadística económica básica que contribuya a la definición de políticas y a la toma de decisiones” (INEGI, 2009).

Por su parte, la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*², decretada el 30 de diciembre del 2002 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), establece en su fracción III, Artículo 3º, lo siguiente:

“MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría [de Economía], de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicado en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de lo siguiente:

| Estratificación por número de trabajadores | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------------|
| Sector/Tamaño | Industrias | Comercio | Servicios |
| Micro | 0-10 | 0-10 | 0-10 |
| Pequeña | 11-50 | 11-30 | 11-50 |
| Mediana | 51-250 | 31-100 | 51-100 |

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bines culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales” (DOF, 2002).

La clasificación queda englobada en términos del número de trabajadores la cual, varía en función del sector al que pertenecen, así como, de su correspondiente tamaño. Ahora bien, este primer planteamiento fue reestructurado el 30 de junio de 2009, a través del acuerdo de la

² Debe destacarse que con base en el Artículo 1 de dicha Ley, el objetivo que se persigue es:

“[...] promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo, incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional.

Lo anterior con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro pequeña y mediana empresa” (DOF, 2002, p. 1).

estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas (DOF, 2009). Este nuevo planteamiento incluye el criterio asociado al número de ventas anuales, de modo que, esta última clasificación respecto a la Pyme queda definida de la siguiente manera:

Tabla 2.2 Estratificación Pyme

| Tamaño | Sector | Rango de número de trabajadores | Rango de monto de ventas anuales (MDP) | Tope máximo combinado* |
|---------|-----------------------|---------------------------------|--|------------------------|
| Micro | Todas | Hasta 10 | Hasta \$4 | 4.6 |
| Pequeña | Comercio | Desde 11 hasta 30 | Desde \$4.01 hasta \$100 | 93 |
| | Industria y Servicios | Desde 11 hasta 50 | Desde \$4.01 hasta \$100 | 95 |
| Mediana | Comercio | Desde 31 hasta 100 | Desde \$100.01 hasta \$250 | 235 |
| | Servicios | Desde 51 hasta 100 | | |
| | Industria | Desde 51 hasta 250 | Desde \$100.01 hasta \$250 | 250 |

***Tope Máximo Combinado** = $(\text{Trabajadores}) \times 10\% + (\text{Ventas Anuales}) \times 90\%$

Fuente: Elaboración propia con información del DOF (2009).

2.2 Definiciones internacionales

Por otro lado, en países como los Estados Unidos se reconoce que, a pesar de no existir una definición universalmente aceptada respecto a qué es una Pyme, ocupar variables como el número de empleados y el total de ingreso anuales representa un criterio básico para su clasificación y consecuente análisis. Esto se debe a que dicha definición podría variar en función del sector en la que se encuentre la empresa (manufactura, agricultura y el sector servicios) (Hammer, Jabara, Bloodgood, & Grossman, 2010). En este sentido, para organismos como la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC por sus siglas en inglés) resulta importante el potencial rol que puede desempeñar una Pyme en materia de exportación, ya que su mayor participación fomenta de manera paralela el empleo doméstico y el desarrollo

de la actividad económica local (Hammer, Jabara, Bloodgood, & Grossman, 2010). A continuación, se presenta la clasificación elaborada por dicha Comisión:

Tabla 2.3 Definición de las pequeñas y medianas empresas

| | Empresas manufactureras y de servicios de no exportación | Empresas de servicios de exportación | | Granjas |
|---------------------|--|--------------------------------------|--------------------|-------------|
| | | Mayoría | Altamente valuadas | |
| Número de empleados | < 500 | < 500 | < 500 | < 500 |
| Ingresos | No aplica | ≤ \$7 millones | ≤ \$25 millones | < \$250,000 |

Fuente: Elaboración propia con información de Hammer, Jabara, Bloodgood, & Grossman (2010).

Ahora bien, en el caso de la Comisión Europea (CE) resulta clave elaborar una definición clara respecto a qué es una Pyme, una de las principales razones es *“garantizar que las ayudas se concedan exclusivamente a aquellas empresas que las necesiten de forma genuina”* (Comisión Europea, 2016). Por este motivo, la CE distingue tres categorías de empresas con el propósito de mantener una imagen nítida de la situación económica, financiera y administrativa de esta clase de negocios (Comisión Europea, 2016). Dicha clasificación queda definida del modo siguiente:

Autónoma: aquella empresa que es completamente independiente o que tiene una o más participaciones minoritarias (cada una de ellas menor al 25%) en otras empresas. De esta manera, una empresa es autónoma en caso de que no tenga participaciones con otras empresas y ninguna tenga participación con ella (Comisión Europea, 2016). Algunas de sus características puntuales son:

- Posee una participación inferior al 25% del capital o de los derechos de voto (lo que sea mayor) en una o más empresas.
- Cualquier parte externa posee una participación no superior al 25% del capital o los derechos de voto (lo que sea mayor) en la empresa.

- No se encuentra vinculada a otra empresa a través de una persona física.

Asociadas: si las participaciones en otras empresas ascienden como mínimo al 25% pero no supera un 50%, se considera que existe una relación entre empresas asociadas. Es decir, se considerará que una empresa es asociada si establece determinados vínculos financieros con otras empresas sin que una de ellas ejerza un control efectivo (directo o indirecto) sobre otra (Comisión Europea, 2016). De esta manera, una empresa se considerará asociada si presenta la siguiente característica:

- Posee una participación igual o superior al 25% del capital o los derechos de voto de otra empresa, o si otra empresa posee una participación igual o mayor al 25% en ella.

Vinculada: se considera empresa vinculada a aquella cuyas participaciones en otras empresas superan el umbral del 50%. De esta manera si las empresas conforman un grupo a través del control directo o indirecto de la mayoría de los derechos de voto de una empresa a través de otra o bien poseen la capacidad para ejercer una influencia dominante en una empresa, serán criterios para argumentar que es vinculada (Comisión Europea, 2016). Algunas de las características son:

- Poseer la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra.
- Tener derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, dirección o control de otra.
- Ejercer una influencia dominante sobre otra en virtud de un contrato entre ellas o una cláusula estatutaria de la segunda empresa.
- Ejercer, en virtud de un acuerdo, un control exclusivo sobre la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra.

Adicionalmente, con el objeto de diseñar una clasificación que contribuya a la aplicación oportuna de políticas públicas, la Comisión divulgó una categorización que de forma paralela define a las Pymes bajo los siguientes criterios:

Tabla 2.4 Definición de las pequeñas y medianas empresas

| Categoría de empresas | Personal Ocupado | Producto | Hoja de Balance Total |
|------------------------------|-------------------------|-----------------|------------------------------|
| Mediana | < 250 | ≤ € 50 millones | ≤ € 43 millones |
| Pequeña | < 50 | ≤ € 10 millones | ≤ € 10 millones |
| Micro | < 10 | ≤ € 2 millones | ≤ € 2 millones |

Fuente: Elaboración propia con información de European Commission (2009).

A partir de la información anterior, se puede destacar que las principales variables empleadas para definir a las Pymes, tanto en México como en otras partes del mundo, radica en el número del personal ocupado y de sus ingresos o rentas anuales.

Sin embargo, con el propósito de conocer las limitaciones de la definición convencional de la Pyme, se puede mencionar el trabajo de Gibson & Van der Vaart (2008), quienes consideran ésta representa un estándar impreciso para entenderlas. La razón radica en que, al emplear criterios como el número de trabajadores, se sugiere de manera incorrecta que en tanto más grande sea una empresa, en tanto mayor será el número de empleados que requiera, situación que cae en el riesgo de catalogar a los negocios en función de su ineficiencia o falta de capacidad para añadir valor. Por consiguiente, a decir de dichos autores, el indicador más apropiado para analizar a las Pymes es a través de su volumen de ventas; esto debido a que naturalmente un negocio es más sencillo y práctico de promover cuando se traduce a éste en términos del valor de sus ventas, facilitando la tarea de comparar su crecimiento anual, así como centrarse en indicadores de mayor relevancia como el EBITDA³.

³ Acrónimo de Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones). Es un indicador financiero ampliamente utilizado para la evaluación de los flujos de una empresa, midiendo así la capacidad que posee para generar beneficios (Collins, 2018).

De este modo, habiendo señalado los alcances y limitaciones de la definición de Pyme, el siguiente apartado detalla algunas de las características que pueden encontrarse en esta categoría de negocios.

2.3 Características de las Pymes

Volviendo al trabajo de Gibson & Van der Vaart (2008), se encuentra que las características generales que estos identifican en las pequeñas y medianas empresas y que las diferencian de las grandes compañías, son las siguientes:

- Tiene una menor probabilidad de poseer personal que guarde alguna relación o vínculo con un líder de gobierno o del sector financiero, por lo tanto, son menos capaces de negociar incentivos fiscales o alguna iniciativa de gobierno o privada que les favorezca.
- Frecuentemente son administradas y dirigidas por los propios dueños, lo cual debilita la designación de tareas y la estructura organizacional del negocio.
- Se encuentran más enfocadas en las necesidades de corto plazo y la supervivencia en el mediano plazo que en diseñar un perfil de rentabilidad de largo plazo.
- Son menos capaces y menos propensas a seguir un plan de negocios.
- Poseen un menor nivel de tecnificación y una menor capacidad para financiar la adquisición de tecnología nueva.
- Son más flexibles y capaces de adaptarse a los cambios económicos y de mercado.
- Frecuentemente solo disponen de los recursos para contratar a personal poco calificado.
- Tienen una mayor probabilidad de desarrollar una relación profunda con la comunidad que le rodea.

- Más dependiente de relaciones personales entre directivos y trabajadores que entre directivos y clientes.

De este modo, habiendo mencionado algunas de las definiciones convencionales de una Pyme, tanto en México como en otras partes del mundo; así como cuáles son algunas de sus principales características, el siguiente paso es preguntar ¿qué papel desempeña la Pyme dentro de la economía?, o en otras palabras ¿por qué resulta relevante hablar de ellas? Para dar respuesta a estas preguntas es imprescindible exponer y analizar algunas de las investigaciones que se han realizado al respecto, de manera que al estudiarlas sirva de marco de referencia para los fines de esta investigación.

3. Importancia económica de la Pyme

El siguiente apartado establece las bases para analizar a la Pyme en términos de su contribución al crecimiento económico, por ello se expondrá, en primera instancia algunas de las principales teorías del crecimiento económico, para posteriormente describir aquellas que hacen mayor énfasis en el papel que desempeñan las empresas y el emprendimiento en esta tarea. Finalmente, se analizará una serie de investigaciones que han ayudado a develar la incógnita de cuánto contribuyen las Pymes al crecimiento económico.

3.1 Teorías del crecimiento económico

El crecimiento económico representa un tema de especial interés como resultado de estar ligado directa e indirectamente con el bienestar de una sociedad en un determinado periodo de tiempo. Incluso antes de que la economía fuera considerada como una ciencia, hecho especialmente atribuido a los economistas clásicos, ya se buscaba el crecimiento económico al ser entendido éste como el aumento de la riqueza de una nación (Amate Fortes & Guarnido Rueda, 2011). Más aún, en las últimas décadas el crecimiento económico ha sido objeto de atención por parte

de economistas y hacedores de política debido a que promoverlo y experimentarlo supone una mayor prosperidad y, por lo tanto, se le considere como un indicador del bienestar de un país; así como un objetivo deseable a alcanzar. Esto especialmente por sus implicaciones en materia de empleo y generación de una mayor cantidad de bienes y servicios para satisfacer las diversas necesidades de la población (Galindo Martín, 2011).

Ahora bien, partiendo de una definición simple de crecimiento económico Kuznets (1966) señala que éste puede entenderse como “*un incremento del producto per cápita o por trabajador*”. En otras palabras, un aumento del valor de los bienes y servicios que produce una economía en un determinado periodo en el tiempo. No obstante, con el propósito de poseer una visión general de sus implicaciones desde la perspectiva económica, se presentan algunas de las principales ideas respecto al crecimiento económico propuestas a partir de distintas escuelas del pensamiento económico.

Comenzando con la escuela clásica, y sus principales exponentes: Adam Smith, T. Robert Malthus y David Ricardo⁴, se encuentra que éstos trataron de analizar de forma sistemática y rigurosa cuáles son los factores que potencian el crecimiento y el enriquecimiento económico (O'brian, 1989). De manera particular, Adam Smith asume que la riqueza de las naciones se encuentra en función de dos factores esenciales: (I) la distribución que se realice del factor trabajo entre las diversas actividades productivas e improductivas y (II) el grado de eficacia de la actividad productiva, es decir, el progreso técnico. Sin embargo, estos dos factores se encuentran influenciados por otros de mayor importancia, tales como: división del trabajo, la

⁴ Las obras por las que estos autores fueron esencialmente conocidos son, respectivamente: “*Una investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*” (1776), “*Ensayo sobre el principio de la población*” (1798) y “*Principios de economía política y tributación*” (1817). De manera que, dentro de sus principales contribuciones al tema del crecimiento, se encuentra la introducción de conceptos fundamentales como el de *rendimientos decrecientes* y su respectiva relación con la acumulación de capital físicos o humano, la relación entre progreso tecnológico y especialización del trabajo, así como el enfoque competitivo como instrumento de análisis de equilibrio dinámico (Amate Fortes & Guarnido Rueda, 2011).

tendencia al intercambio (uso del dinero y comercio internacional) y, en última instancia, la acumulación de capital del país en cuestión (Galindo Martín, 2011). Más aún, y como resultado de la interacción de los elementos anteriores, los países tenderán a converger a lo que se denomina como *estado estacionario*⁵. Es decir, el punto en el que las oportunidades de inversión van disminuyendo y con ello el crecimiento. Por su parte David Ricardo concluye, al igual que Smith, en el inevitable proceso hacia un estado estacionario, suponiendo su existencia como resultado directo de los rendimientos decrecientes. No obstante, es importante señalar que éste asume dicha condición podría evitarse a partir de un aumento del capital y de la consecuente implantación del progreso técnico (Galindo Martín, 2011). Finalmente, para T. Robert Malthus, los elementos que inciden sobre el crecimiento económico se encuentran en el ahorro, el consumo y, particularmente, en la dinámica de la población. Desde su punto de vista, el crecimiento económico es producto de una mayor demanda y no de una mayor inversión, de modo que la causa por la cual se llega al estado estacionario, a decir de Malthus, es la dinámica de la población, cuyas fluctuaciones terminan por generar los rendimientos decrecientes y por consecuencia la aparición de dicho estado.

De esta manera, y en términos generales, la noción básica de la escuela clásica yacía en la libre actuación de los mercados, lo que comúnmente se conoció como *laissez faire*⁶. La cual consiste especialmente en la reducción al máximo de la autoridad pública para, a partir de ello, conseguir una asignación eficaz de los recursos productivos. De modo que, bajo esta lógica, asuntos como el nivel de desempleo no representaba un problema a resolver como resultado de la propia

⁵ De manera general, el estado estacionario (*steady state*) o estado continuo, hace referencia al momento en el que a partir de una trayectoria las variables involucradas permanecen constantes a lo largo del tiempo.

⁶ Es una expresión francesa cuyo significado es “*dejar hacer*”. La expresión hace alusión en economía a la intervención mínima del Estado en los negocios.

regulación de los mercados; sin embargo, dicha teoría perdería toda validez frente a la dolosa realidad de la crisis de 1929 (Amate Fortes & Guarnido Rueda, 2011). Cabe destacar, Karla Marx criticó los planteamientos de la escuela clásica, en particular con relación al papel de los rendimientos decrecientes en la economía. A decir de Marx, la escuela clásica había ignorado el poder de los incentivos en el progreso técnico inherentes en el sistema de producción capitalista. De esta manera, Marx observó que las economías capitalistas generaban avances técnicos de forma sistemática a fin de mejorar la productividad del trabajo y con ello aumentar los retornos obtenidos por el capital (K. Foley & Marquetti, 1997).

Bajo el contexto de crisis es que la escuela clásica cede su posición, como substancial fuente para la explicación del acontecer económico, a la teoría keynesiana. Así pues, Keynes en su principal obra económica publicada en 1936 titulada “*Teoría general de la ocupación el interés y el dinero*”, plasma la importancia de la intervención del Estado como el catalizador más relevante del crecimiento económico. Lo anterior, debido particularmente a la existencia de fallos de mercado⁷, así como a la incapacidad de éste para resolverlos por sí sólo (Amate Fortes & Guarnido Rueda, 2011). Al respecto, Keynes indicaba que las alteraciones producidas de manera conjunta por variables como la población, la tecnología y la distribución de la renta sobre el ahorro, terminaban por ser factores definitivos que alentaban o mermaban el crecimiento económico. En este sentido, y años posteriores a la publicación de Keynes, surgieron otros modelos de crecimiento influenciados por el trabajo de este último. Tales fueron los casos de Harrod, Domar, Kaldor, Robinson y Pasinetti. En cada uno de ellos la idea central

⁷ A decir de Keynes, la doctrina clásica erró en comprender dos de estos fallos. El primero de ellos con relación a los problemas de oferta agregada: los salarios son *pegajosos*, de modo que a pesar de que los precios caían durante la depresión, el efecto que se tenía sobre el salario real era incrementarlo, generando de manera involuntaria desempleo. El segundo con relación a los problemas que presentaba la demanda agregada: bajo la trampa de liquidez el consumo y la inversión no responden a cambios en la tasa de interés, ocasionando que el equilibrio en el mercado de bienes se logre a través de alteraciones en el ingreso y no por medio de dicha tasa (Lebre de Freitas, 2018).

yace en que, bajo una situación de plena concurrencia, el funcionamiento de las economías de mercado provoca desequilibrios que concluyen inevitablemente en el desempleo (Jones, 1975). Es así que, cuestionando la capacidad de los mercados para regularse a sí mismos, y por lo tanto gestionar mejor los desequilibrios, se infería como resultado lógico la necesidad de una intervención exógena al mercado con el propósito de impulsar y sostener a la *demanda agregada*⁸, y así finalmente promover el crecimiento y el empleo.

Ahora bien, a mediados de la década de los años 50's y a partir de los trabajos de Solow (1956) y Swan (1956), surge lo que posteriormente sería conocido como revolución neoclásica bajo una serie de argumentos teóricos y modelos a través de los cuales quedarían cimentadas las bases para el estudio del crecimiento económico moderno. Los supuestos que yacen detrás de la construcción de estos modelos son la existencia de unos factores productivos dados, su perfecta movilidad y finalmente la total flexibilidad de la variable precio; premisas que permiten alcanzar el equilibrio entre la renta y la producción y, por lo tanto, el pleno empleo de los recursos de la economía en cuestión (Amate Fortes & Guarnido Rueda, 2011). De este modo, a diferencia del pensamiento *clásico*, quienes llegaban a la conclusión de que el crecimiento a largo plazo era insostenible como resultado directo de los rendimientos decrecientes, los autores neoclásicos proponen al progreso tecnológico como un factor exógeno –al modelo– el cual permite en última instancia la existencia de crecimiento en el largo plazo. Retomando las palabras de Solow (1987):

⁸ La demanda agregada “es la relación entre la cantidad demandada de producción y el nivel agregado de precios. En otras palabras, la curva de demanda agregada indica la cantidad de bienes y servicios que comprará la gente a distintos niveles de precios” (Mankiw, 1997).

“la tasa de crecimiento permanente de la producción por unidad de insumo de mano de obra es independiente de la tasa de ahorro, y dependiente por entero de la tasa de progreso tecnológico en el sentido más amplio.”

En otras palabras, la necesidad de explicar las tasas de crecimiento positivas que pueden observarse de manera empírica para las distintas economías, justificaba la introducción del progreso tecnológico como el determinante externo que define las tasas de crecimiento económico y de la renta per cápita en el largo plazo (Galindo Martín, 2011).

Finalmente, durante los años 70's y principios de los años 80's, impulsados particularmente por fenómenos como la *estanflación*⁹, surgen una serie de derivaciones del modelo neoclásico basadas en la liberalización económica. La tarea de restituir el papel del libre juego de las fuerzas del mercado y el conceso con relación a los beneficios de una amplia apertura comercial encaminada a integrar los mercados mundiales, dio lugar a los modelos de crecimiento endógeno. En éstos, como su nombre lo indica, no hay necesidad de suponer una variable exógena que alienta el crecimiento a largo plazo, como propone la escuela neoclásica. Por el contrario, se define que la tasa de crecimiento es función esencialmente de tres factores: capital físico, capital humano y progreso técnico (Amate Fortes & Guarnido Rueda, 2011). De esta manera, y a partir de la propuesta metodológica de las *expectativas racionales*¹⁰, se coloca como un elemento crucial para promover y sostener el crecimiento al papel que desempeñan las expectativas de futuras ganancias. Mecanismo a través del cual las empresas poseen incentivos para fomentar la inversión en investigación y desarrollo (en adelante I+D), lo cual deriva en última instancia en una mayor cantidad de bienes y/o servicios disponibles dentro de la

⁹ Concepto utilizado para definir la “situación en la que disminuye la producción y suben los precios; combinación de un estancamiento y una inflación” (Mankiw, 1997).

¹⁰ Concepto que hace alusión al “enfoque que supone que la gente utiliza óptimamente toda la información de que disponible – incluida la información sobre la política actual y la prevista– para predecir el futuro” (Mankiw, 1997).

economía, así como un incremento en la productividad al crearse nuevos métodos o mecanismos que permitan ser más eficiente en la elaboración de un producto o servicio en particular.¹¹

Es así que, habiendo presentado de manera general los principales planteamientos respecto a cómo puede entenderse e impulsarse el crecimiento económico, a continuación, se analizará la función que desempeñan las empresas en este proceso a partir de exponer algunas de las propuestas teóricas respecto al tema. La noción general que ha de tomarse de aquí en adelante, es precisamente cómo el papel de las expectativas justifica la innovación y en consecuencia el crecimiento económico.

3.2 La empresa: el emprendimiento y el crecimiento económico

En un entorno donde los recursos son escasos es fundamental la correcta toma de decisiones. Por esta razón es que los economistas analizan y centran su atención en las elecciones que llevan a cabo tanto los individuos como las empresas. Las elecciones que realicen ambos quedarán al margen de las alternativas que tengan a su disposición (*disyuntivas*), los *incentivos* que cada uno posea, las oportunidades de *intercambio* que identifiquen, la *información* a la que tengan acceso y las condiciones iniciales en la *distribución* de riqueza (Stiglitz & Walsh, 2009). Es en este sentido que, en el análisis económico, el supuesto detrás de todas las decisiones que se llevan a cabo en una economía radican en la *elección racional*, la cual, como se había señalado en la sección anterior, tiene su fundamento en la expectativa de que los individuos y las empresas

¹¹ Autores que pueden mencionarse por ayudar a comprender los medios en cómo los cambios tecnológicos influyen en la dinámica económica son, por ejemplo, Nikolái Kondrátiev quien, al desarrollar los trabajos de fluctuaciones cíclicas de largo plazo, identifica las aglomeraciones de innovaciones como el catalizador que inicia las revoluciones tecnológicas, desencadenando así el desarrollo de sectores industriales o comerciales (Sandoval, 2004).

Asimismo, la académica venezolana Carlota Pérez ha desarrollado trabajos que conciben a las revoluciones tecnológicas como el poderoso y visible conjunto de tecnologías, productos e industrias nuevas y dinámicas, capaces de sacudir los cimientos de la economía, impulsando así el desarrollo de largo plazo. Es decir, se trata de una constelación de innovaciones técnicas, estrechamente interrelacionadas, las cuales suelen incluir un insumo de bajo costo y uso generalizado (Pérez, 2004).

actuarán de una manera coherente, es decir, teniendo una noción clara de aquello que les gusta, los objetivos que desean y los conocimientos (mecanismos) para poder alcanzarlos. Por consiguiente, y en términos particulares para la empresa, la racionalidad implica que ésta actuará dentro del mercado tratando de *maximizar sus beneficios* (Stiglitz & Walsh, 2009).

No obstante, el hecho de asumir que la razón de la existencia de una empresa yace en la maximización de sus utilidades o la búsqueda del máximo beneficio, no implica que se logre entender qué es una empresa. Al respecto, López (2009) explica lo siguiente:

“Una empresa no es un artilugio que se pueda tocar, como una raqueta de tenis; es algo más etéreo. Una empresa es una amalgama, una combinación compleja de diversos factores. Se puede tocar el producto de una empresa, por ejemplo, la raqueta que fabrica y vende, pero no se puede <tocar> la empresa propiamente dicha [...] Podemos definir la empresa del siguiente modo: una empresa es una combinación organizada de dinero y de personas que trabajan juntas, que producen un valor material [un beneficio] tanto para las personas que han aportado ese dinero [los propietarios], como para las personas que trabajan con ese dinero en esa empresa [los empleados], a través de la producción de determinados productos o servicios que venden a personas o entidades interesadas en ellos [los clientes].”

Por lo tanto, tomando la definición anterior, queda expuesto un asunto de especial interés: la empresa “*es una combinación organizada de dinero y personas que trabajan juntas*” (López, 2009). En otras palabras, y en sentido estrictamente económico, la empresa es la suma de *capital* y *trabajo*, principales *factores de producción*¹², a partir de los cuales se crean bienes y servicios. Ahora bien, si las empresas buscan el equilibrio ideal de capital y trabajo con el propósito de

¹²“*Los factores de producción se utilizan para producir bienes y servicios. Los dos más importantes son el capital y el trabajo. El capital es el conjunto de herramientas que utilizan los trabajadores: la grúa de los obreros de la construcción, la calculadora del contable y el ordenador personal de este autor. El trabajo es el tiempo que la gente dedica a trabajar*”. (Mankiw, 1997)

producir de manera eficiente, es decir, sin incurrir en costos adicionales, ¿qué mecanismo a la fecha da pauta para lograr dicho objetivo? La respuesta es el *mercado*.

El mercado puede ser entendido bajo distintas interpretaciones, de manera que la mayoría de las personas posee una idea intuitiva de su significado, en particular porque todos los días compran y venden bienes o servicios. No obstante, una de las definiciones tradicionales con relación a este concepto es la siguiente “[u]n mercado es cualquier institución, mecanismo o sistema que pone en contacto a compradores y vendedores, y facilita la formación de precios y la realización de intercambios” (Díaz-Giménez, 1999). De esta manera, la relevancia del mercado en el desarrollo del ser humano es tal que a partir de ella las sociedades han conseguido administrar los recursos que poseen, así como diseñar los medios a partir de los cuales se aprovechen mejor y se creen más. Como lo mencionan Heilbroner & Milberg (1999)¹³, al exponer los avances en el nivel de bienestar y opulencia que experimentó la sociedad inglesa ocasionados por las aportaciones tecnológicas (*equipamiento de capital*) que surgían de la Revolución Industrial:

“(...) la fuerza organizadora que puso a la gente a trabajar para crear equipamiento de capital fue el mercado. ¿De qué forma el mercado provocó esta notable transformación? Logró sus propósitos a través del atractivo de recompensas monetarias. Fue el deseo de obtener utilidades lo que convenció a los fabricantes de crear más bienes de capital. Fue el atractivo de mejores salarios –y en ocasiones, de recibir cualquier salario– el que dirigió a los trabajadores hacia las nuevas plantas.

¹³ Respecto al papel del economista señalan:

“Es la sociedad organizada por el proceso de mercado la que resulta de especial interés para el economista. Muchos de los problemas [de] la actualidad se relacionan con los aciertos o los errores del sistema de mercado; y precisamente debido a que nuestros problemas contemporáneos surgen a menudo de las operaciones del mercado, estudiamos economía [...] Esto se debe a que, en una sociedad de mercado, no resulta evidente que incluso los problemas más sencillos de producción y distribución se solucionen mediante la libre interacción de los individuos; como tampoco es evidente de qué manera y hasta qué grado debemos culpar al mecanismo de mercado por los males de la sociedad [...]” (p. 12)

Fue la señal de precios al alza que alentó, y de precios a la baja que desalentó, la producción de esos bienes de capital en particular.” (págs. 74–75)

Es así que, dicho mecanismo de “*recompensas monetarias*”—llámese mercado—, fue la base que permitió desde mediados del siglo XVIII hasta mediados del siglo XIX, un aumento en el nivel de bienestar material de la población en general, ello especialmente a partir del incremento de la producción de bienes y servicios que detonaban las innovaciones tecnológicas que surgían de la Revolución Industrial en toda Europa, particularmente en Inglaterra. Tales avances, como la hiladora de varios usos de Arkwright (1769) o el torno de vapor de John Wilkinson (1775), fueron posibles justamente porque sus inventos, al margen de un sistema de mercado, garantizaban, *grosso modo*, un mayor nivel producción a un menor costo, resultando así en la obtención de mayores beneficios respecto a sus demás competidores. Y es precisamente respecto a estos nuevos personajes en la economía que se menciona lo siguiente:

*“Al observar la trayectoria de estos **Nuevos Hombres**, resulta interesante formarse algunas ideas generales acerca de ellos, puesto que se trata de una clase totalmente nueva de personas importantes para la economía. Peter Onions, que fue uno de los inventores de los procesos de cimentación, fue un oscuro capataz; Arkwright era barbero; Benjamin Huntsman, uno de los primeros acereros, era relojero; Henry Maudslay, que inventó la máquina automática de tornillos, era un joven y brillante mecánico en Woolwich Arsenal. Ninguno de los grandes pioneros de la industria provenía de un linaje noble; y, salvo pocas excepciones, como Matthew Boulton, ninguno poseía capital. En la agricultura, los nuevos métodos revolucionarios de la agricultura científica gozaba del patrocinio y liderazgo aristocrático, sobre todo el famoso Sir Jethro Tull y Lord Townshed; pero en la industria, el liderazgo estaba en manos de hombres de origen humilde y sus descendientes [...] Agradables o no, las características personales de estos hombres se desvanecían a lado de una cualidad sobresaliente: todos estaban interesados en la expansión, el crecimiento, y la inversión por la inversión misma. Todos se identificaban con el proceso tecnológico y ninguno*

desdeñaba el contacto con el proceso físico de la producción [...] Los nuevos hombres eran, por sobre todas las cosas, emprendedores, organizadores. Aportaron una nueva energía, tan incansable como inagotable. En un sentido económico, si no es que político, se merecen el epíteto de <revolucionarios>, debido a que el cambio que provocaron fue total, arrasador e irreversible.” (págs. 63,64 y 65)

Es aquí que la racionalidad económica juega su papel más trascendental. Definida como el interés de maximizar beneficios, lleva a las empresas a reunir, a través del mercado, las cantidades de capital y trabajo óptimas para la producción de bienes y/o servicios. Más importante aún, es dicha racionalidad la que a su vez motiva que las empresas lleven a cabo innovaciones que les permitan obtener un mayor margen de beneficios respecto a sus iguales en el mercado y es, en este sentido, que surge la figura del emprendedor dentro del análisis económico.

Al respecto, autores como Joseph Schumpeter concedieron gran importancia al papel de las innovaciones y el empresario en sus concepciones de crecimiento económico. Schumpeter afirmaba que la innovación tecnológica desplaza las viejas tecnologías, dando lugar a lo que él denominó como *destrucción creativa*¹⁴ (Girón G., 2000). A partir de dicha concepción han surgido distintos modelos que buscan explicar el crecimiento económico empleando el pensamiento schumpeteriano; uno de los primeros que lo llevaron a cabo fue Romer (1990) quien asume que el mercado genera una serie de incentivos que motivan a los individuos

¹⁴ Respecto a su definición se comenta lo siguiente

“En esencia, es un proceso de innovación continua debido al cual nuevas formas de hacer las cosas e inventos novedosos desplazan a los procesos y productos establecidos, con lo que se crea mayor riqueza. Con esto, Schumpeter aludía al dinámico espíritu emprendedor siempre presente en las sociedades capitalistas, de acuerdo con el cual la búsqueda de utilidades motiva a las personas y a las empresas a innovar, experimentar y crear. En la destrucción creativa desaparecen los productos obsoletos y también los métodos de producción utilizados por las empresas poco eficientes, al tiempo que son reemplazados por nuevos y mejores diseños y por técnicas innovadoras implantadas por las empresas exitosas.”
(Montiel Campos, 2014)

maximizadores de beneficios a realizar inversiones en I+D, lo que implica que se puedan producir nuevos tipos de bienes, llegando incluso a la posibilidad de que las empresas que introducen estas nuevas inversiones alcancen una cierta posición monopolista en el mercado (Galindo Martín, 2011), tal como lo demuestran estos *Nuevos Hombres* a los que aluden Heilbroner & Milberg (1999). De este modo, se amplía la probabilidad de generar nuevos productos y/o servicios que estimulen el crecimiento económico, ya que las empresas tendrán incentivos a mejorar la calidad de los mismos e incluso ofrecer unos nuevos.

Sin embargo, es importante señalar que a lo largo del pensamiento económico han ido varios autores quienes, al igual que Schumpeter o Romer, han estudiado la figura del emprendedor y su aportación al crecimiento económico. En este sentido destacan trabajos como los realizados por Kirzner (1973; 1999) quien otorga gran relevancia a la figura del emprendedor en el modelo capitalista, considerándolo como aquél que está continuamente alerta y quien sabe aprovechar las oportunidades, al asumir que éste aprende de los errores pasados e intenta corregirlos gradualmente. Asimismo, se encuentra Baumol (1990), quien ofrece un enfoque conductista a la figura del emprendedor, entendiendo que la creatividad y el ingenio de los emprendedores es el catalizador que define la calidad de las nuevas empresas. En este sentido, el fin último que persiguen es salvaguardar la supervivencia de sus negocios en el mercado, debido a que es precisamente la estructura de incentivos existente lo que motiva a los emprendedores a crear empresas en función de la utilidad y accesibilidad de la información de la cual pueden disponer. Ahora bien, habiendo abordado la relevancia que tiene el emprendedor en la actuación económica, resulta relevante definir qué se entiende en la actualidad por éste, pues es él quien desempeña un papel imprescindible al hablar de la Pyme. Algunos investigadores como Carton, Hofer, & Meeks (1998), llegan a la conclusión de que se trata de una persona que es capaz de detectar una oportunidad que implica la creación de una empresa, con la expectativa de crear

valor para todos los que participen en el proceso. Personas como Carnegie en la industria acerera, Harriman en los ferrocarriles, Rockefeller en el petróleo; con mayor contemporaneidad, Bill Gates con Microsoft y Steve Jobs con Apple en la industria de la informática, Mark Zuckerberg y Facebook con la revolución de las redes sociales, Jeff Bezos y Amazon con la expansión del comercio electrónico, así como muchos otros ejemplos. Por su parte, autores como Wennekers & Thurik (1999) lo definen como:

“la capacidad manifiesta y deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de organizaciones existentes, de crear nuevas oportunidades económicas, esto es nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etc., e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones”.

Así pues, para los fines de esta investigación, se entenderá al hablar del emprendedor como el catalizador principal para impulsar el crecimiento económico el cual, al margen de las fuerzas del mercado, se define como el agente principal para explicar el funcionamiento de la economía (Lupiáñez Carrillo, Priede Bergamini, & López-Cózor Navarro, 2014), ya que, sin su participación, elementos como la innovación y el desarrollo tecnológico (inversión en I+D) jamás tendrían lugar, y por lo tanto tampoco una mayor producción de bienes y/o servicios ni incrementos de la productividad; todos ellos factores cruciales para promover y sostener un incremento de la actividad económica. Así, cabe señalar, la facultad que tenga el emprendedor para introducir los cambios e innovaciones al interior de su organización dependerá tanto del tamaño de su empresa como también del nivel de desarrollo y dimensión del mercado en el que se posicione. El primero ya que determinará la capacidad de la organización de para atender un segmento del mercado y en consecuencia obtener recursos del mismo (Le Roux & M. K.

Bengesi, 2014). El segundo, ya que definirá la disponibilidad que tenga la organización para acceder a proveedores de diversos insumos necesarios para el progreso de la empresa, así como el número de potenciales compradores del bien o servicio en cuestión (Toyosi Durowoju, 2014). De igual manera, en este trabajo se asumirá que es particularmente el mecanismo del mercado quien garantiza, a través del sistema de recompensas monetarias anteriormente mencionado, que el emprendedor y por consecuencia la empresa –y en última instancia la Pyme–, innovan con el propósito de maximizar sus beneficios, pues al suponer su actuación al margen de la racionalidad económica, éstos buscan hallar los medios para obtener una mayor participación del mercado en el que interactúan –o en otras palabras, compiten–.

De este modo, a través de incorporar el progreso técnico como parte del estudio del crecimiento económico, así como el papel que en éste tiene las expectativas racionales, se obtiene que ambas son piezas claves para incentivar en las empresas, indistintamente de su tamaño, a realizar inversiones en I+D. Lo anterior a fin de maximizar sus beneficios a partir de producir con mayor eficiencia e incurrir en menores costos. En consecuencia, siendo el mercado el medio a través del cual interactúan principalmente individuos y empresas, se encuentra este mecanismo da lugar a emprendedores que, por medio de identificar distintas oportunidades, promueven y solicitan recursos a fin de invertir en I+D, para con ello desarrollar ventajas que logren diferenciarlos del resto de su competencia. Bajo este contexto es que toma relevancia la Pyme, en particular aquellas que reflejan gran capacidad de crecimiento, pues son éstas quienes poseen mayores incentivos por generar conocimientos específicos que las diferencien, logrando posicionarse como referentes en sus respectivas industrias.

Ahora bien, con la intención de averiguar la aportación y por tanto la relevancia de la Pyme en el crecimiento económico, el siguiente apartado se citarán algunos de los principales resultados a los que se han elaborado respecto al tema.

3.3 La contribución de la Pyme al crecimiento económico

A lo largo de las últimas décadas, la opinión con relación al papel que desempeña la Pyme dentro de la economía ha presentado una singular evolución. A mediados del siglo pasado, la pequeña empresa llegó a ser considerada como una auténtica distorsión del proceso de desarrollo, el cual se encontraba principalmente asociado con la gran empresa y las grandes concentraciones de capital, es decir, la Pyme era vista como una *etapa* que debía ser superada dentro del proceso natural de crecimiento de las empresas, y por tanto, que éstas permanecieran bajo dicho perfil guardaba una connotación negativa. No obstante, a partir de la crisis económica de los años setenta, y ante las dificultades por las cuales atravesaba el modelo Fordista, se llevó a cabo una revaloración de la importancia de las Pymes; destacando de ellas su *dinamismo innovador*, su *flexibilidad* o *elevada capacidad de adaptación a los cambios*, así como su *contribución al mantenimiento de la estabilidad socioeconómica* (Romero Luna, 2006).

Sin embargo, a pesar de la transición favorable por la que ha atravesado la imagen de la pequeña y mediana empresa, existen diversas investigaciones que se han realizado referentes a la influencia de éstas en el crecimiento económico las cuales presentan diferentes perspectivas. Al respecto, cabe destacar la Pyme existe en principio por el deseo del emprendedor que la constituye para aprovechar a través de ella oportunidades presentes en el mercado que logren traducirse en beneficios para el negocio. Más importante aún, en términos económicos la Pyme representa el factor de equilibrio a un nivel micro y macroeconómico. Al mantener mayor correspondencia con la clase media de la sociedad, este conjunto de empresas funge como contrapeso a figuras en el mercado como monopolios y oligopolios, reduciendo así la capacidad de estas compañías de tener mayor poder de mercado. Asimismo, bajo las condiciones de una economía en constante cambio, las Pymes dada su flexibilidad y capacidad de ajuste, logran

adaptarse con mayor facilidad a las demandas de los consumidores, manteniendo una relación más estrecha con el mercado (Savlovski & Robu, 2008).

El estudio de Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic (2011), quienes investigan la contribución de las pequeñas y medianas empresas en variables como el empleo y el crecimiento económico dentro de economías en vías de desarrollo, demuestra que la aportación de las Pymes al volumen de empleo se asemeja en términos agregados al de las grandes empresas, guardando un resultado similar en materia de creación de empleos. Por ejemplo, en países que presentaron una creación neta de empleos dentro de la muestra, las pequeñas empresas (entre 5 y 19 empleados) aportaron el 45.3% de los mismos, en contraste con las grandes empresas (mayor a 100 empleados) quienes sólo aportaron el 16.9% (Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic, 2011). No obstante, los autores también hallaron que es precisamente el segmento de pequeñas y medianas empresas las que muestran un menor nivel de productividad con relación a las compañías de mayor consolidación en el mercado.

Por su parte, el estudio realizado por Dalberg (2011), empresa multinacional dedicada a la asesoría para el desarrollo global, encuentra que a pesar de que la contribución de las Pymes varía en función del país o la región que se esté analizando, una regla que persiste es que éstas juegan un papel clave sin importar el nivel de ingresos del país o región en el que se encuentren; ello particularmente por su contribución al producto –Producto Interno Bruto (PIB), así como al volumen de empleo¹⁵.

¹⁵ En este trabajo, se estimó que la contribución al PIB en países de ingresos bajos (*Low-income Countries*) tiene una distribución por sector de la siguiente manera: Pymes, 16%; sector informal, 47%, con un residual de 37%. Mientras, para países de ingresos altos (*High-income Countries*), dicha distribución queda representada como: Pymes, 51%, sector informal, 13%, y un residual de 36%. En materia de creación de empleo, se halla las Pymes contribuyen con un 78% en los países de bajos ingresos, mientras que esa cifra desciende al 66% en los países de altos ingresos (Dalberg, 2011)

Es así que, a pesar de que investigaciones como las realizados por Mac and Bhaird & Lucey (2010), en la cual se resaltan los inconvenientes de las Pymes en materia de empleo, tales como la baja calidad de los empleos que ofrecen, las altas tasas no solo de generación sino también de destrucción de los mismos, así como la mayor frecuencia con la que estos resultan ser temporales. O el trabajo de Nugent & Yhee (2001) quienes señalan que es precisamente en el sector de las Pymes donde usualmente se presentan tasas de fracaso más altas, así como un mayor nivel de rotación de mano de obra respecto a las grandes empresas. Resulta necesario actuar bajo una orientación de futuro, reconociendo el papel que desarrollan actualmente las pequeñas y medianas empresas en el tejido industrial, al ser su tamaño, dinamismo y apertura a la innovación, las características que les permiten hacer frente a las cambiantes situaciones del mercado (Navarro Elola, García Casarejos, & Vela Jimenez, 1999).

Y es precisamente esto último, un factor relevante que debe tomarse en cuenta al evaluar el tema de la Pyme y su interacción con la actividad económica, pues como señala Romero Luna (2006):

“Un entorno empresarial adecuado estimula la aparición de nuevas empresas y la adopción, por la ya establecidas, de comportamientos dinamizadores, como el crecimiento, la innovación, la internacionalización o la formación de redes, al mismo tiempo que eleva el atractivo del territorio como destino de inversiones a grandes empresas de origen externo y contribuyen a la retención de la previamente instaladas en él.” (pág. 37)

4. Conclusiones

En este Capítulo se trató de manera general algunos de los asuntos más relevantes para comprender cómo es que se define a la pequeña y mediana empresa (Pyme), cuáles son algunas de sus principales características y por qué resulta importante hablar de ellas.

De esta manera, se encontró que tanto en México como en otras partes del mundo la Pyme queda definida a partir de dos indicadores en particular: a) el rango en el número de trabajadores, y b) el rango de los montos de ventas anuales; de modo que, clasificándolas en función del sector en el que se encuentren, se halló que es precisamente este último indicador el cual, a diferencia del número de trabajadores, resulta ser el más apropiado para estudiar a las Pymes. Lo anterior especialmente porque un negocio es más sencillo y práctico de promover cuando se traduce a éste en términos del valor de sus ventas, en lugar de cuantificarla en función del número de empleados. Por su parte, y con base en los trabajos realizado por Gibson & Van der Vaart (2008), se detalló algunas de las principales características de las Pymes, dentro de las cuales destacan:

- Se encuentran más enfocadas en las necesidades de corto plazo y la supervivencia en el mediano plazo que en diseñar un perfil de rentabilidad de largo plazo.
- Poseen un menor nivel de tecnificación y una menor capacidad para financiar la adquisición de tecnología nueva.
- Dada su estructura, son más flexibles y capaces de adaptarse a los cambios económicos y de mercado.
- Tienen una mayor probabilidad de desarrollar una relación profunda con la comunidad que le rodea.

Es así que, una vez identificadas las maneras en cómo se define una Pyme, así como algunas de sus características principales, el paso siguiente fue entender por qué es relevante hablar de ellas. Para lograr dicho objetivo, la presente investigación comenzó por exponer los postulados teóricos respecto al crecimiento económico realizados por las más importantes escuelas del pensamiento económico. Iniciando con las propuestas del Escuela Clásica y concluyendo con los modelos de crecimiento endógeno de la Escuela Neoliberal, se encontró particularmente en

las premisas de este último, que uno de los catalizadores más trascendentales para promover y sostener el crecimiento económico se halla en el papel que desempeñan las expectativas de futuras ganancias, mecanismo a través del cual las empresas poseen incentivos para fomentar la inversión en I+D, precursor en última instancia para la creación de una mayor cantidad de bienes y/o servicios disponibles dentro de una economía. De esta manera, a partir de la función que desempeñan las expectativas, es que se justifica la innovación y por consecuencia el crecimiento económico; más aún, se halló que este proceso toma lugar particularmente porque el sistema de mercado así lo permite.

El mercado, tal como lo puntualizan Heilbroner & Milberg (1999), es el mecanismo que a través de recompensas monetarias incentiva a los individuos y a las empresas a tomar determinadas decisiones; de modo que, el mercado se convierte en el medio por el cual estos últimos evalúan oportunidades, dando lugar a un agente económico de suma importancia para la economía: el emprendedor o empresario. La existencia de este último facilita explicar el funcionamiento de la economía, pues sin él elementos como la innovación y el desarrollo jamás tendrían lugar; de modo que, estos realizan dichas actividades con el propósito de maximizar sus beneficios ya que buscan hallar los medios que les permitan obtener una mayor participación en el mercado. Y es a partir de lo anterior que la Pyme toma gran relevancia, pues como resultado de sus características principales tales como su dinamismo innovador, elevada capacidad de adaptación a los cambios y contribución a la estabilidad económica (Romero Luna, 2006), ésta tiene una participación considerable en la generación de empleo y el nivel de producto de una economía tal como lo demuestran los trabajos de Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic (2011), Dalberg (2011), Martínez Villalobos (2014) y OECD (2004).

Habiendo desarrollado el marco general, el siguiente paso para proponer alternativas en materia de financiamiento a las Pymes, es estudiar y describir aquellas que, dada una serie de características, tiene mayor probabilidad de crecer y generar rentas en el mercado.

CAPÍTULO II: LA PYME DE ALTO CRECIMIENTO

1. Introducción

Como se detalló en el Capítulo anterior, las pequeñas y medianas empresas juegan un papel relevante en la actividad económica. Lo anterior debido a su capacidad para generar empleo, así como por su contribución que, de manera agregada, realizan al nivel de producto. No obstante, una realidad presente en la gran mayoría de los países, es que tan solo un pequeño conjunto de este universo de empresas desarrolla dichas cualidades aunado a otras tales como destacar por su dinamismo innovador o demostrar una gran capacidad de adaptación a los cambios del mercado. En este sentido, trabajos como los realizados por Alexandrina, Amat, Fontrodona, Miquel, & Miquel (2010), Birch (1993), Malizia & Winders (1999), Moreno & Casillas (2000), Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel (2017), entre muchos otros que a su vez serán citados en este Capítulo, demuestran la existencia de un grupo de empresas que logran sobresalir del resto, en términos, nuevamente, del número de empleos que crean así como del volumen de ventas que generan, entre otras características que posteriormente se expondrán a detalle.

Por lo tanto, el objetivo de este Capítulo es identificar y exponer las principales características que distinguen a las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad (denominadas en inglés como *High-Growth Small and Medium-Sized Enterprises*), para lo cual se llevan a cabo cinco apartados. El primero se encargará de detallar cuál es la importancia de este conjunto de empresas; el segundo mencionará y describirá algunas de las principales definiciones que se han elaborado para éstas, mientras que el tercero expondrá con mayor detalle algunas de las características que las rodean; el cuarto apartado, se encargará de explicar algunas de las metodologías realizadas por diversos trabajos con el propósito de estudiar a las empresas que alto crecimiento. El Capítulo finalizará con un apartado de conclusiones encargado de extraer algunas de los resultados más relevantes hallados a partir de esta investigación.

2. Importancia de las empresas de alto crecimiento

David L. Birch es un destacado economista americano conocido especialmente por ser pionero en el estudio y análisis de la contribución de la pequeña empresa a la economía en su conjunto. Dentro de sus artículos más destacados se encuentran: *Corporate Evolution: A Micro Based Analysis* (1981); *Choosing a Place to Grow: Business Location Decisions in the 1970's* (1981); *Job Creation in Cities* (1980); *The Job Generation Process* (1979); y *Who's Creating Jobs?* (1993). Su trabajo trasciende como consecuencia de que sus publicaciones, particularmente las dos últimas previamente citadas, confrontan la sabiduría popular de la época respecto a que la mayor fuente de empleos provenía de las grandes industrias americanas, ya que, por contrario, los resultados obtenidos por Birch revelaban que eran los pequeños negocios –*small businesses*– quienes se encargaban de crear el mayor volumen de empleos, al menos en los Estados Unidos. De esta manera, las contribuciones de David L. Birch al estudio de la dinámica del empleo y las empresas comenzaron a ser un referente para investigaciones relacionadas al campo de la pequeña y mediana empresa, especialmente porque, tal y como lo señala Attorresi y otros autores, (2006):

- Fue el primer investigador que utilizó base de datos longitudinales para estudiar el nacimiento, muerte y crecimiento de empresas de distinto tamaño y antigüedad.
- A partir de estas bases de datos, fue el primero que destacó el aporte de las nuevas y pequeñas empresas a la creación del empleo, al concluir que de todos los puestos de trabajo creados entre 1969 y 1976, dos terceras partes fueron creados por empresas con menos de 20 ocupados, mientras que alrededor del 80% de los nuevos puestos de trabajo fueron creados por empresas con cuatro años o menos.
- Y finalmente, crea una clasificación de las empresas de acuerdo a su edad y su impacto sobre el empleo, conocida popularmente como el *bestiario de Birch*.

Tabla 2.1 Bestiario de Birch.

| Clasificación | Descripción | Características |
|---------------|--|---|
| Ratones | Los ratones son pequeñas empresas cuya vocación es seguir siendo de reducida dimensión. Estas empresas generan puestos de trabajo, pero destruyen casi otros tantos, ya que muchas de ellas acaban cerrando por falta de viabilidad. | <ul style="list-style-type: none"> • Pequeñas empresas, especialmente minoristas y manufactureras. • No tienen poder de mercado. • Pueden cambiar rápidamente, respondiendo a cambios en las condiciones de negocio. • La gran mayoría de ellas no aspira a crecer. • Mantienen en promedio su rentabilidad. |
| Gacelas | Son empresas pequeñas de rápido crecimiento y las mayores generadoras de empleo. Suelen lanzarse desde los mercados locales a los nacionales e internacionales, empleando nuevas tecnologías y mano de obra cualificada. De esta manera, su rápido crecimiento se deriva del uso eficiente que hacen del conocimiento y de las herramientas tecnológicas, introduciendo nuevas ideas y nuevos productos, procesos y servicios. | <ul style="list-style-type: none"> • Buscan rápido crecimiento y rentabilidad superior a la media. • Crecen al menos a una tasa del 20% anual durante 5 años. • Su tamaño se duplica en cuatro años. • Suelen incorporar innovaciones radicales o implementar nuevas tecnologías. • Buscan más el crecimiento que el control |
| Elefantes | Son grandes empresas que con mayor frecuencia cotizan en la bolsa de valores, además de que suelen destruir puestos de trabajo para subsistir o directamente desaparecen. | <ul style="list-style-type: none"> • Grandes empresas. • Mayor antigüedad en el mercado. • Dificultad para cambiar rápido de orientación. • Han despedido a más gente de la que han empleado en los últimos 25 años. • Tienen poder de mercado. • Pueden influenciar al mercado y las condiciones de negocio |

Fuente: Elaboración propia con información de Revenga (2006).

A partir de esta clasificación surge un conjunto de empresas denominadas *Gacelas*, también conocidas como empresas de alto crecimiento o por su estudio en inglés *High-Growth Small and Medium-Sized Enterprises*. Este segmento particular de negocios resulta de gran interés para esta investigación derivado de su importancia en términos económicos. De este modo, tal como lo señalan Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010), a lo largo de las últimas décadas el estudio de crecimiento de las empresas se ha convertido en un tema de especial relevancia para todo tipo de agentes económicos, desde empresas de capital de riesgo, emprendedores y consultores estratégicos, hasta investigadores y responsables políticos. Más

importante aún, la existencia de un subconjunto de empresas que crece de manera acelerada y de forma prolongada en el tiempo, ha terminado por ser uno de los objetos de estudio al que mayor interés ha prestado cada uno de estos agentes. La explicación más razonada de lo anterior radica en el hecho de que, las empresas con las características previamente citadas, aportan niveles elevados de satisfacción y motivación a los trabajadores, generan beneficios para los empresarios y, con particular énfasis, rendimientos elevados para los inversores.

Asimismo, para los responsables de política económica industrial, dichos negocios son de suma importancia derivado de su contribución a la actividad económica, al acentuarse como motores de crecimiento económico y de productividad de un territorio (Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel, 2017), tal como lo demuestran estudios como los realizados por Bos & Stam (2011), quienes tras haber analizar a 43 industrias de los Países Bajos llegaron a la conclusión de que la presencia de estas empresas influye positivamente en el crecimiento de la industria en su conjunto; o como el trabajo de Teruel & Wit (2011), en el cual se concluye detallando la importancia de estos negocios como referentes o modelos a seguir por otras empresas del mismo sector, al producir un efecto potencialmente disruptivo al acelerar el desarrollo de nuevas tecnologías y productos. Además, son consideradas grandes impulsoras de la creación de empleo. Por ejemplo, Bravo-Biosca (2010) publicó que el 6% de las empresas con las mayores tasas de crecimiento generaron la mitad de los empleos creados en Reino Unido entre 2002 y 2008; de igual manera, Stangler (2010) encontró, tras haber analizado el caso de los Estados Unidos, que 1% de las empresas, en particular aquellas que crecen más rápido en términos del empleo, generaron el 40% de los puestos nuevos de trabajo, lo cual equivale a 88 puestos de trabajo anuales por empresa, dicha cifra contrasta con los puestos que crearía una empresa media, que serían solo 2 o 3 por año, a decir del estudio; a su vez, Henrekson & Johansson (2009), al haber investigado alrededor de 20 estudios relacionados con las empresas de alto

crecimiento ponen de manifiesto que, a pesar de su heterogeneidad, este conjunto de empresas generaron un gran número de puestos de trabajo para la economía.

Por consiguiente, y a partir de lo anterior, queda de manifiesto la relevancia de este conjunto de negocios en función de cuatro agentes económicos principales: los inversores, los empresarios, los trabajadores y finalmente los responsables de política económica. No obstante, entender cuál es su importancia no necesariamente implica comprender qué es o qué se entiende por empresa de alto crecimiento; por lo cual en el siguiente apartado se dará respuesta a éstas y a otras preguntas.

3. Definición de las empresas de alto crecimiento

Para lograr definir *algo* es imprescindible explicar su significado de la manera más clara y exacta posible, labor que exige atribuir a ese *algo* un determinado conjunto de características, así como alcances y limitaciones, que contribuyan a analizar y entender qué es, independientemente de las circunstancias que rodeen el momento de su estudio. Es así que, definir a las empresas de alto crecimiento requerirá desglosar y exponer cuáles son algunas de las principales características que las integran. Sin embargo, es imprescindible comenzar por realizar un acercamiento a algunas definiciones propuestas para este grupo de empresas en específico.

En contraste a los resultados obtenidos al momento de definir a la Pyme en el Capítulo anterior, en la que, a pesar de la abundante bibliografía y distintos puntos de vista, éstas en su mayoría convergen hacia una sola dirección. El caso de las empresas de alto crecimiento ha atravesado un proceso distinto, por lo que es importante señalar que conceptualizarlas no ha resultado ser una tarea fácil. De este modo, y como consecuencia de que la literatura respecto al tema ha aumentado en las últimas décadas, es natural observar una gran disparidad conceptual y metodológica. Por ejemplo, Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010) señalan como

varias investigaciones llevadas a cabo han empleado distintas formas de medir el crecimiento a raíz de analizar empresas que pertenecen a diferentes ramas de la economía, las cuales operan en regiones o países que a su vez se encuentran en otras etapas de desarrollo; de igual manera, Attorresi, y otros (2006), describen cómo la proliferación de estudios sobre gacelas todavía carece de una definición clara de qué es lo que se considera una empresa de rápido crecimiento, pues si bien existe un consenso de qué características debe tener una empresa de este tipo, aún no hay coincidencias estrechas y generalizadas acerca de cómo medirlas. En paralelo, Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel (2017), precisan que uno de las principales dificultades en este tipo de estudios ha venido representado por los retos de caracterización, trayendo como consecuencia la falta de consenso en torno a lo que se considera empresa de alto de crecimiento. No obstante, y a pesar de tales complicaciones, han surgido algunas definiciones que, por su aceptación generalizada, han terminado por ser las que con mayor frecuencia se emplean en el campo de la investigación de esta categoría de negocios. Algunas de ellas se detallan a continuación:

“Una empresa de alto crecimiento es aquella que experimenta tasas de crecimiento de los empleados o de la facturación de, como mínimo, un 20% anual durante un periodo de tres años consecutivos y que tiene, al menos, diez empleados. Crecimiento es así medido por número de empleados y por volumen de venta” (OECD, 2007)

De manera similar, Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010) señalan que:

“(…) la gran mayoría de los estudios utiliza alguna variación de esta definición de gacela: empresa que ha experimentado un crecimiento superior a una tasa fija durante un periodo determinado de tiempo”

Por su parte, Storey (1994) identifica a una empresa de alto crecimiento, como:

“(…) aquellas empresas nuevas que en un horizonte de 10 años logran crecer hasta representar la mitad del empleo generado por las empresas de su mismo cohorte”

A partir de estas tres definiciones, derivan otras con criterios más exigentes, como las que proponen Malizia & Winders (1999) y Schreyer (2000), quienes establecen un mínimo de empleados alcanzados para determinado momento de la vida de la empresa; o quienes solo emplean el crecimiento de las ventas (Eckhardt & Shane, 2006) o el nivel de beneficios o ganancias alcanzados (Hernandez, Fontrodona, Fontana, & Amat, 2000) para definir que una empresa es de alto crecimiento.

Por lo tanto, a raíz de la información anterior, se puede decir que existe diversidad de definiciones, lo cual lleva a algunos autores como Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel (2017) a recomendar no utilizar una sola definición al momento de estudiar a este conjunto de empresas, pues, al asumir una sola postura, se puede caer en el error de excluir empresas relevantes para la investigación o, por el contrario, considerar otras que alejan de resultados concluyentes. De modo que, los alcances y limitaciones de las definiciones propuestas se encuentran en función a las características inherentes del conjunto de negocios que se analizan en un determinado periodo de tiempo, lo cual a su vez depende del sector al que pertenecen las empresas estudiadas, así como del entorno económico que predomine. Sin embargo, a través de las investigaciones realizadas, es posible extraer un conjunto de características generales que las empresas de alto crecimiento poseen, las cuales se detallarán en el siguiente apartado.

4. Características de las empresas de alto crecimiento

Con base las investigaciones consultadas, es posible observar cuáles son algunas de las características que rodean a empresas que muestran gran capacidad de crecimiento, así como

potencial de generar rentabilidad. En este sentido, cabe destacar, a pesar de que algunas características se encuentran en función de las condiciones económicas y de negocios que imperaron al momento de llevar a cabo el estudio, otras tienden a presentarse independientemente del entorno que dichas condiciones generen.

Asimismo, y especialmente relacionado con la justificación del por qué han surgido estudios respecto a este tema, se encuentra el lograr dilucidar los principales catalizadores que garanticen el éxito de una empresa, pues, en última instancia, una vez que dichos factores son identificados sería posible replicarlos en otros modelos de negocio. No obstante, la evidencia empírica ha arrojado un resultado distinto. Tal como lo señalan Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010), en su investigación titulada *“Las empresas de alto crecimiento y las gacelas”*¹⁶:

“No hemos encontrado la piedra filosofal que haga crecer, y empezamos a pensar que quizá no exista o bien hay más de una. A todos nos interesa, ahora más que nunca, saber cómo se hace para crecer, cuáles son las barreras y cuáles son los facilitadores. El problema del crecimiento permanece vivo tanto en el ámbito de las empresas de base tecnológica como en la mayoría de los sectores de la actividad económica. Nos interesa saber los porqués de esta dificultad, por qué cuando una empresa ha dado el primer brote con gran éxito, no acaba de rematar la jugada” (pág. 8)

De esta manera, a pesar de que las características que a continuación se expongan tiene un grado de incidencia en el éxito de una empresa, no hay un criterio único para considerar que un negocio tiene más, o menos, probabilidades de desarrollar gran capacidad de crecimiento y elevado potencial para generar rentabilidad. Por lo tanto, una la lectura más acertada y completa con relación a estas características, será evaluarlas al margen del entorno que permitió el desarrollo

¹⁶ Se abordará con mayor detalle algunas de las particularidades y procesos metodológicos de los trabajos consultados para este capítulo en el apartado 5.

de las mismas, ya que tal como se señaló en el Capítulo I, un entorno empresarial adecuado estimula la aparición de nuevas empresas y la adopción, por las ya establecidas, de comportamientos dinamizadores, como el crecimiento, la innovación, la internacionalización o la formación de redes (Romero Luna, 2006). En este sentido, identificar puntualmente las características que rodean a esta categoría de empresas se vuelve de suma importancia, ya que a partir de ellas se pueden encontrar negocios con el potencial deseado, así como apoyarlas en su crecimiento y desarrollar políticas específicas para su fomento.

Así pues, de manera general y con base en el trabajo previamente citado de Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010), se detalla un conjunto de *factores de éxito* que las empresas de alto crecimiento tienden a presentar. Tales características son:

- Encontrarse en un segmento de alto crecimiento de la demanda, lo cual pone de manifiesto que el negocio se ha posicionado en áreas del mercado que se hallan en expansión.
- Dirección estratégica estable y sólidas decisiones de inversión, lo cual, en última instancia, radica en la capacidad del empresario para dirigir a la empresa.
- El nivel de crecimiento depende principalmente de factores endógenos, tales como: innovaciones organizativas, diversificaciones y alianzas estratégicas.
- La calidad y la productividad son lo primero, es decir que implementan controles de calidad de la gestión de sus productos y/o servicios, así como técnicas para mejorar su productividad.
- Hay una participación activa en acciones de promoción comercial con proveedores y clientes. Asimismo, suelen integrarse a redes comerciales internacionales.

- En su mayoría, suelen ser pequeñas y medianas empresas, relativamente jóvenes en el mercado, independientes financieramente y de capital nacional, además de integrarse a partir de estructuras familiares.

Ahora bien, de manera particular y tomando las categorías propuestas por Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel (2017), se puede encontrar un conjunto similar de características que rodean a las empresas de alto crecimiento, los cuales se detallan a continuación.

4.1 Edad.

Las empresas de alto crecimiento son notablemente más jóvenes que el resto de las empresas. Investigaciones como las llevadas a cabo por Schreyer (2000), destacan como en países como Canadá, España, Alemania, Holanda y Suecia, esta categoría de empresas suele no superar los 9 años. No obstante, es relevante destacar que también es posible encontrar algunas excepciones, tal como el caso de los Estados Unidos, en donde las empresas de alto impacto suelen presentar un promedio de 25 años.

Así pues, ¿cómo interpretar esta disparidad? Responder esta pregunta requiere describir a grandes rasgos lo que se conoce como el ciclo de vida de la organización (*organization lifecycle*). Dicho ciclo de vida está determinado por cuatro factores conocidos como: emprendimiento, producción, administración e integración (Jodal, 2013). De esta manera, en primer lugar se encuentra al factor emprendimiento, el cual se distingue por ser el más creativo de los cuatro, al surgir durante el proceso en el que es concebida la empresa. En segundo lugar, se halla el factor de la producción, el cual da comienzo al periodo conocido como infancia de la empresa; en este momento es necesario que el negocio trabaje de manera efectiva y empiece a producir el bien o servicio en cuestión; por lo tanto, debe destacarse que uno de los riesgos principales en esta etapa es carecer de dinero como resultado de la falta de aceptación del bien

o servicio que fue concebido por la empresa. Posteriormente, una vez se haya transcurrido por las etapas anteriores, la empresa deberá desarrollar el factor administrativo cuya función es dotar de mayor control a la empresa. Este periodo da inicio a la adolescencia de la empresa, proceso en el que la creatividad, caracterizada del factor emprendimiento, suele contraponerse con la necesidad de tener una mejor gestión de los recursos, es decir una administración más eficiente; en consecuencia, uno de los riesgos más frecuentes es la predominancia de uno de estos factores, en la que comúnmente el emprendimiento suele subordinarse a un mayor control de la empresa, lo cual implica que inicie la vejez del negocio, pues se deja ir la parte creativa y emprendedora de la misma y con ello su capacidad de inventar. Finalmente, se llega al factor integración, etapa en la que el fundador ya no se preocupa por innovar, controlar o producir, sino por la capacitación de sus empleados y la integridad de la corporación; en este punto, de no llevarse ninguna acción para mantener actualizada a la empresa, se corre el riesgo de dar inicio al periodo de decadencia o declive del negocio, en otras palabras, que paulatinamente se pierda la capacidad de innovar, crear y emprender.

De esta manera, se puede precisar que las empresas de alto crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, más allá de ser empresas jóvenes, son estructuras de negocio que buscarán mantener un equilibrio entre la buena gestión de sus recursos, ligada a la dirección estratégica estable, y la constante tarea de emprender e innovar.

4.2 Sector

Con relación a la clase de sectores en donde hay una mayor probabilidad de encontrar empresas de alto crecimiento, estudios como los realizados por Moreno & Casillas (2000) y Daunfeldt, Elert, & Johansson (2015), detallan que es posible encontrarlas en todos los sectores de la economía, y no necesariamente en aquellos de alta tecnología, como comúnmente se puede

pensar. Sin embargo, más allá de los sectores en los que estas empresas suelen estar representados, las investigaciones anteriores encontraron que son las empresas intensamente en conocimientos (*knowledge intensive firms*) aquellas que suelen estar sobrerrepresentadas dentro del conjunto de compañías de elevado crecimiento.

Al respecto, Muller & Doloreux (2007) detallan que en términos generales estas empresas dependen enormemente de las capacidades profesionales de sus trabajadores, suelen ser el proveedor principal de información y conocimiento en los procesos productivos de sus clientes, además de representar un importante factor competitivo para estos últimos. De manera más precisa, los autores definen a estas compañías como negocios cuyas actividades principales que añaden valor consisten en la creación, acumulación, y diseminación de conocimiento con el propósito de desarrollar servicios o productos que se adapten, solucionen y satisfagan las necesidades de sus diversos clientes.

Por lo tanto, estas empresas están caracterizadas por una elevada concentración de conocimientos profesionales, así como una orientación de sus servicios a firmas u organizaciones, privadas o públicas, que requieren soluciones en actividades no rutinarias para su respectivo giro. Finalmente, y de nuevo con el trabajo de Muller & Doloreux (2007), se encuentran algunos de los sectores a los que pertenecen esta clase de empresas, en los cuales se puede encontrar desde actividades relacionadas a la computación, hasta diversas actividades de asesoría legal, publicidad, arquitectura y negocios; demostrando así que estas compañías no necesariamente se congregan en los mismos sectores.

4.3 Innovación

La innovación forma una parte imprescindible de las empresas de alto crecimiento. Entendido como la capacidad de una empresa para ingresar, en cualquiera de sus procesos, cambios o

alteraciones que le permitan incrementar su nivel de venta actual, se encuentra en investigaciones como las realizadas por Moreno & Coad (2015) que este conjunto de negocios suelen ser las empresas que, dentro de su propio sector, crecen dos veces más rápido respecto aquellas que no innovan. No obstante, y en estricto sentido, se requiere entender qué es innovar y la manera en cómo se expresan dentro de una compañía.

La innovación, comúnmente relacionada con mayores niveles de competitividad, surge a partir de la introducción de nuevos productos o bien a través del mejoramiento de los ya existentes; ambos casos requieren en última instancia mejoras en el sistema de producción del bien o servicio en cuestión, ya sea a partir de cambios en la estructura organizacional de la compañía o en la aplicación de nuevas estrategias de marketing, especialmente aquellas que procuran crear relaciones estrechas con los clientes. Por lo tanto, en este conjunto de empresas se puede observar con frecuencia lo comprometido que están con la inversión y promoción de los departamentos de investigación y desarrollo (OECD, 2002).

Ahora bien, para entender a detalle lo que implica la innovación dentro de una empresa se presentan a continuación algunas definiciones planteadas por diversos expertos en la materia (Skillicorn, 2016):

- David Burkus: *“La aplicación de ideas que son novedosas y útiles”*. Desde la perspectiva del autor, implica pensar más allá de productos o tecnología, sino por el contrario, la innovación de la organización y la administración que la precede, en última instancia, *“los grandes líderes no innovan el producto, innovan la fábrica”*.
- Gijs van Wulfen: *“Una propuesta que es importante y factible en términos de la realización de un producto, servicio, proceso o experiencia en la que el modelo de negocio es viable, ya que es percibido como algo nuevo pero asimilable a los*

consumidores y clientes potenciales”. Desde el punto de vista del autor, implica no aceptar el estado actual que prevalece en torno al negocio, y proponer ideas nuevas en función de aquello que realmente se desea cambiar, ya sea por su ineficiencia o la falta de resultados que hasta el momento se han logrado obtener.

- Kevin McFarthing: “*Introducir nuevos productos o servicios que añadan valor a la organización*”. Para el autor, la innovación es el resultado natural de mantener una comunicación constante con los consumidores y clientes de la empresa.
- Paul Hobcraft: “*Es el camino fundamental en el que una compañía trae constante valor a sus clientes, y en consecuencia a sus accionistas*”. Desde esta perspectiva, la innovación implica crear mecanismos que contribuyan a la creación de valor, de modo que la empresa sea valuada de mejor manera con relación a la primera experiencia que el producto o servicio en cuestión provocó en el cliente.

4.4 Localización y nivel de internacionalización

Respecto a dónde es más probable se encuentren las empresas de alto crecimiento, el trabajo realizado por Moreno & Coad (2015) halla que éstas, semejante a la evaluación del sector previamente abordado, se pueden encontrar en regiones consideradas *centro*, como también en aquellas consideradas *periferias*¹⁷; asimismo, es posible encontrarlas tanto en las grandes ciudades como también en las zonas rurales. En este sentido, tanto se puede identificar una empresa con capacidad de crecimiento y potencial de rentabilidad en países desarrollados, como

¹⁷ Desde un punto de vista teórico, los *centros* son los espacios en donde se origina el progreso técnico, los cuales por consecuencia tienden a concentrar los beneficios de la creciente productividad. En contraste, las *periferias*, son aquellas que, bajo un papel pasivo y subordinado, se encargan de proveer a los *centros* los insumos a bajo costo necesarios para estimular los avances tecnológicos (Vuskovic, 1987).

también en países en vías de desarrollo; aunque, cabe destacar, se puede esperar que las probabilidades de hallar una tienda a aumentar en el primer caso respecto al segundo.

Ahora bien, con relación al papel que juega la internacionalización como factor en el desarrollo de esta clase de empresas, se halla con base en el estudio de Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010) y nuevamente de Moreno & Coad (2015), que existe una relación positiva en el incremento del nivel de ventas cuando los negocios analizados se encontraban actualmente exportando sus productos, ya que esto permite aumentar el segmento de demanda al que atienden. De esta manera, entendiendo la internacionalización como la facultad de una empresa para exportar sus productos y/o servicios a otros mercados, la probabilidad de que ésta experimente un mayor crecimiento tanto en el volumen de ventas, pero también en el número de empleados, incrementa. No obstante, esta característica habrá de evaluarse siempre en contexto, es decir, considerando la tendencia de la política comercial del país de origen, el desarrollo en la integración de los mercados internacionales, así como los recursos con los que cuenta la empresa para hacer frente tanto a la demanda local como a la foránea.

4.5 Alianzas comerciales

También conocidas como *alianzas estratégicas*, juegan un rol vital en el desarrollo de empresas de alto crecimiento. Tal como lo señala la investigación realizada por la OECD (2002), dichas alianzas suelen ser más frecuentes en los negocios que presentan mayor crecimiento. De este modo, entendiendo por alianza estratégica un acuerdo formal entre dos o más empresas para alcanzar un conjunto de intereses privados y comunes, a base de compartir recursos en un contexto de incertidumbre sobre los resultados (Ariño, 2007), se puede destacar que dicho acuerdo implicará una decisión explícita tomada en un momento determinado, en donde las empresas involucradas conservarán su soberanía (en contraste con lo que sucede al momento de

realizar fusiones o adquisiciones), y en el que el uso común de recursos tendrá la finalidad de efectuar un conjunto de actividades de la manera más eficiente posible, o bien emprender nuevas actividades con el propósito de alcanzar los objetivos que cada cual pretende. Es así que, se puede señalar tres principales niveles de alianzas (OECD, 2002). En primer lugar, en los casos que así se presenten, con distintas subsidiarias que integren a una misma compañía; en segundo lugar, con los distribuidores, proveedores y/o sub-contratistas de la empresa en cuestión; y en última instancia, con otros competidores en el mercado, así como con instituciones públicas.

Así pues, se pueden detallar algunas de las razones por las que para las empresas de alto crecimiento resulta útil llevar a cabo alianzas estratégicas (Ariño, 2007). En primera instancia, permite la reducción de costes, así como el desarrollo de economías de escala; permite acceder a nuevos mercados lo que repercute en el acceso a nuevas tecnologías; asimismo, a partir de disminuir la intensidad de la competencia, facilita el desarrollo de nuevas capacidades de la empresa. En última instancia, permite el cumplimiento de ciertos requisitos gubernamentales.

5. Evidencia empírica

Una de las razones por las que resulta de gran importancia abordar algunas de las características que rodean a las empresas con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rendimiento es que dicha actividad permite delimitar al conjunto de Pymes a los que se les busca proponer distintas alternativas de financiamiento. De esta manera, en este apartado se mencionarán y describirán, *grosso modo*, cuáles fueron los enfoques metodológicos empleados en el estudio de este conjunto de empresas; esto a partir de los trabajos que fueron consultados para la elaboración de este Capítulo.

5.1 Objetivos

Para dar inicio a este apartado se comienza por mencionar los objetivos que las distintas investigaciones consultadas se propusieron al estudiar este conjunto de negocios.

Para Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010), la razón de su estudio radica en:

“[I]dentificar las empresas industriales y de servicios a la producción que más han incrementado sus ventas en los últimos años, así como estudiar las características económico-financieras y estrategias (que las rodean). [...] Su justificación se encuentra en que en los países desarrollados son estas empresas, junto con las de nueva creación, las que concentran la parte más importante de generación de empleo y las que, a menudo, están en la base de la regeneración competitiva del sector industrial.”

Para Attorresi, y otros (2006), el propósito que sigue su trabajo es:

“[D]escribir y dimensionar el fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento en Argentina en el periodo de la Post-Convertibilidad, en particular analizando sus principales rasgos característicos [perfiles sectoriales, tamaño, antigüedad, distribución geográfica, etc.] y comparándolos con otros periodos similares.”

Para Audretsch (2012), el objetivo de su análisis es:

“[P]roveer una revisión a la literatura correspondiente a los determinantes de las empresas de alto crecimiento (high-growth firms). Dos tipos de determinantes son considerados; el primero involucra determinantes que son específicos de las empresas, mientras que el segundo involucra determinantes que son específicos a la localización.”

Finalmente, para Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel (2017), su investigación tiene el propósito de:

“[A]nalizar el ecosistema de las empresas de alto crecimiento en España [...] [así como] identificar qué factores resultan de interés en el diseño de un ecosistema que impulse el crecimiento de las empresas [...] [con la finalidad de] proponer acciones que fomenten dicho crecimiento desde los sectores públicos y privados, junto con otras medidas que mejoren los sistemas de innovación y emprendimiento”

A partir de las citas anteriores, se puede concluir que los estudios consultados tienen dos principales propósitos. El primer de ellos es identificar las características que distinguen a las empresas de rápido crecimiento respecto a aquellas que no lo son; para lo cual en su mayoría distinguen entre aquellas características propias de la empresa y aquellas que corresponden a factores externos a la misma. En segundo lugar, y a partir de las características identificadas, proponer una serie de políticas que, tanto en el ámbito público como en el privado, procuren promover el rápido crecimiento de las empresas, así como su rentabilidad.

5.2 Enfoque Metodológico

Como se mencionó anteriormente, conceptualizar a la empresa de alto crecimiento no ha resultado ser una labor sencilla de llevar a cabo, trayendo como consecuencia que los enfoques metodológicos suelen variar en términos de la disponibilidad de datos a la que los investigadores tengan acceso; de tal manera que no existe un consenso general respecto a cómo medir este conjunto de empresas. Por tal motivo, a continuación se presentan el criterio que las investigaciones consultadas determinaron para estudiar a las empresas de alto crecimiento. Cabe destacar, cada una de ellas se llevaron a cabo respectivamente en España, Argentina y Estados Unidos.

Siguiendo el orden del apartado anterior se obtiene que, en el análisis llevado a cabo por Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010), el criterio a seguir en la medición del crecimiento de una empresa se establece en función del volumen de empleo y el nivel de facturación; aunque,

cabe destacar, detallan que el criterio en el indicador a emplear depende tanto de los objetivos se desean alcanzar, así como de la disponibilidad de la información. De esta manera para dichos autores, los indicadores basados en el empleo suelen ser más sencillos de calcular, además de que se logran ajustar mejor a la evaluación de la meta de incrementar el empleo por parte de los responsables de política económica; mientras que los basados en el volumen de facturación reflejan mejor la visión empresarial y el logro de determinados objetivos estratégicos; en última instancia, permite evaluar la eficacia de la administración de la empresa en cuestión, así como el impacto de las decisiones que lleva a cabo su gerencia.

En el caso de Attorresi, y otros (2006), se encuentra que la variable a emplear para medir el crecimiento de una empresa y, por consiguiente, caracterizar a aquellas de rápido crecimiento, es el número de ocupados (nivel de empleo creado). En su caso en particular, se señala de manera explícita que la selección de esta variable responde exclusivamente al hecho de que la única base disponible para su estudio cuenta con información solamente de esta variable. Esta situación los lleva a afirmar que debido a que resulta casi imposible encontrar en la práctica un indicador que resulte por entero satisfactorio, no habrá la sección de una variable que esté libre de objeciones conceptuales. De modo similar el trabajo de Audretsch (2012) emplea, al momento de estudiar los determinantes específicos de los negocios de alto crecimiento, los indicadores de nivel de empleo y volumen de facturación. Más aún, al evaluar los determinantes específicos a la localización, toma en consideración la distancia en millas de las empresas consideradas de alto crecimiento respecto a los centros de negocio con mayor proximidad (por su traducción al inglés *Central Business District*)¹⁸.

¹⁸ Es importante destacar la relevancia de este análisis, en principio porque la clase de estudios que relacionan la localización con el desarrollo de empresas de alto crecimiento no se presentan con mucha frecuencia. Por tal motivo, se presentan brevemente los resultados a los que llega Audretsch a partir de su análisis:

Ahora bien, respecto al trabajo de Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel (2017) se encuentra que, más allá de investigar a las empresas de alto crecimiento de una manera aislada, busca dilucidar las características del ecosistema que las rodea. Por esta razón en su investigación se puede observar una estructura de análisis que parte de la evaluación de la economía internacional y concluye con la evolución de la economía local. De esta manera, considerando las variables empleo y volumen de ventas, realizan distintas comparativas tomando como referencia a los países de la OCDE; de modo que evalúan el porcentaje de participación de las empresas de alto crecimiento respecto al total registradas para cada uno de los países de esta organización. Por su parte, en el análisis de la economía local, se vuelve a considerar las variables empleo y volumen de ventas para el estudio; no obstante, es importante destacar que en este caso los autores exponen la necesidad de elaborar estadística homogénea con relación al conjunto de empresas estudiadas, esto debido a que emplear diversas definiciones provoca se consideren criterios distintos al momento de medirlas, trayendo como consecuencia que los datos sean difícilmente comparables. Lo anterior debido a que los parámetros propuestos por la OCDE no son los mismos, en su totalidad, a los presentados por los responsables de esta estadística en España.

-
1. Las empresas de alto crecimiento no se encuentran exclusivamente en áreas metropolitanas, de hecho, una cuarta parte de los negocios estudiados se hallaron en áreas rurales.
 2. Contrario a lo que se podría esperar, el nivel de atracción de las áreas metropolitanas, o lo que tradicionalmente puede describirse como distrito de negocios, ha decrecido a través del tiempo (1994-2006).
 3. La geografía juega un rol importante en la localización de las empresas de alto crecimiento. A partir del estudio realizado, se encontró que la distancia que prevalece entre la ubicación de estas últimas y los centros de negocio es, en promedio, de 6 a 15 millas (de 9.6 a 24.1 kilómetros)
 4. No hay una diferencia observable entre el patrón geográfico de las empresas de alto y bajo crecimiento.

De esta manera, se puede afirmar que los indicadores frecuentemente empleados para estudiar a las empresas con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, son sin duda el nivel de empleo y el volumen de ventas.

6. Conclusiones

Como se detalló en este Capítulo, dentro del conjunto de empresas que integran una economía han sido el subconjunto de empresas con rápido crecimiento, relativo a un periodo de tiempo determinado, quienes en las últimas décadas han despertado un especial interés. Lo anterior particularmente entre cuatro agentes económicos: los inversores, los empresarios los trabajadores y finalmente, los responsables de política económica.

Asimismo, a pesar de puntualizarse el reto que implica definir a estas empresas, encontrando diversas propuestas para su conceptualización, se observó que en términos generales la mayoría de éstas coinciden en que las empresas de alto crecimiento habrán de presentar de manera sostenida un incremento en su nivel empleo como también en el volumen de ventas, ambos principales indicadores para estudiarlas. De igual manera, respecto las características que rodean a este conjunto de negocios, se encontró que no necesariamente siguen un patrón en su edad, demostrando tener mayor relación la buena gestión de sus recursos, así como una dirección estratégica estable. Además, se halló que las empresas de alto crecimiento, al menos en los estudios consultados, no se establecen en sectores económicos particulares, por el contrario, se les puede hallar realizando diversas actividades. De igual manera, se les puede encontrar tanto en las ciudades como en las zonas rurales, teniendo una mayor probabilidad de presentar un mayor crecimiento cuando estén integrados a los mercados internacionales a partir de exportar sus productos.

Finalmente, dos de las características más relevantes que presentan estas empresas son tanto su capacidad para innovar, así como su habilidad para establecer alianzas estratégicas. La primera entendida desde la perspectiva de introducir nuevos productos y/o servicios, mejorando incluso los existentes, como también al promover cambios en la estructura organizacional que beneficien a la compañía en su conjunto. Mientras que la segunda, como el acuerdo formal entre dos o más empresas con la finalidad de alcanzar intereses privados y comunes, ya sea la reducción de costos, el desarrollo de economías de escala, el acceso a nuevas tecnologías o bien a nuevos mercados.

Ahora bien, una vez identificadas y expuestas las principales características que distinguen a las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, el Capítulo III se encargará de ilustrar el estado económico y empresarial en el que las Pymes en México han operado en los últimos años, a fin de estar en condiciones para examinar la contribución de la Pyme al país y lograr responder a preguntas como: ¿cuál ha sido su desempeño económico?, ¿de qué manera se analiza y entiende a la Pyme de alto crecimiento en México?, así como ¿cuáles son los principales factores que limitan el crecimiento de la Pyme en México?

En última instancia, el Capítulo IV será dedicado a proponer las mejores alternativas de financiamiento que, distintas a los medios tradicionales en el mercado, contribuyan al desarrollo de las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad.

CAPÍTULO III: PANORAMA GENERAL DE LA PYME EN MÉXICO

1. Introducción

El entorno en el que se desenvuelve la empresa resulta ser un factor crucial que influye en su desarrollo y consecuente desempeño económico. ¿Por qué? La razón, tal como se mencionó en el Capítulo I, radica en comprender que las empresas son una amalgama, una combinación compleja de diversos factores que, en resumen, pueden definirse como una mezcla organizada de dinero y de personas que trabajan juntas (López, 2009). De manera que, a fin de producir de manera eficiente y evitar incurrir en costos adicionales, buscan el equilibrio ideal entre capital y trabajo.

Por tal motivo las empresas, indistintamente su tamaño, acuden al mercado con el objetivo de seleccionar la proporción de dichos factores que, a su parecer, mejor les convenga dadas las condiciones que prevalezcan en su entorno actual. Así, las cambiantes situaciones del mercado terminan por convertirse en un elemento fundamental para comprender los resultados arrojados por las empresas ya que, al margen de sus constantes cambios, éstas toman decisiones que pueden favorecerles o perjudicarles en función de qué tan propicio o adverso es dicho entorno. Tal como lo mencionó Romero Luna (2006):

“Un entorno empresarial adecuado estimula la aparición de nuevas empresas y la adopción, por la ya establecidas, de comportamientos dinamizadores, como el crecimiento, la innovación, la internacionalización o la formación de redes, al mismo tiempo que eleva el atractivo del territorio como destino de inversiones a grandes empresas de origen externo y contribuyen a la retención de la previamente instaladas en él.” (pág. 37)

De este modo, la empresa no es un ente aislado, sino que interacciona con todo lo que le rodea (Empresa y Cultura Emprendedora, 2009). Tal debe ser su grado de interrelación que debe existir un análisis permanente de las premisas del entorno, a fin de que puedan identificarse a

tiempo el impacto y las repercusiones que este último tiene sobre las organizaciones y se logre minimizar la manera en cómo afecta a la toma de decisiones y al desarrollo operativo de la empresa (Arano, Cano, & Olivera, 2013).

En consecuencia, el objetivo del presente Capítulo es tanto ilustrar el entorno económico y empresarial en el que actualmente operan las Pymes en México, así como examinar cuál ha sido su contribución en términos económicos. Al respecto, cabe señalar, los datos empleados en este Capítulo no hacen distinción entre las Pymes tradicionales y aquellas que muestran características para ser de rápido crecimiento y elevado potencial de rendimiento. Por lo tanto, con la finalidad de proporcionar una visión integral, el Capítulo consiste en seis apartados. El primero se encargará de describir cuál ha sido el entorno macroeconómico en México en los últimos años, mientras que el segundo hará énfasis al clima empresarial y de negocios; por su parte, el tercero examinará de manera particular la contribución económica de la Pyme en México; el cuarto analizará la experiencia que ha tenido el país en materia de Pymes con gran capacidad de crecimiento; en tanto que, el quinto se enfocará en describir los factores que a la fecha son considerados las principales causas del limitado crecimiento de la Pyme en México. Finalmente, el Capítulo termina con un sexto apartado dedicado a las conclusiones.

2. Condiciones macroeconómicas

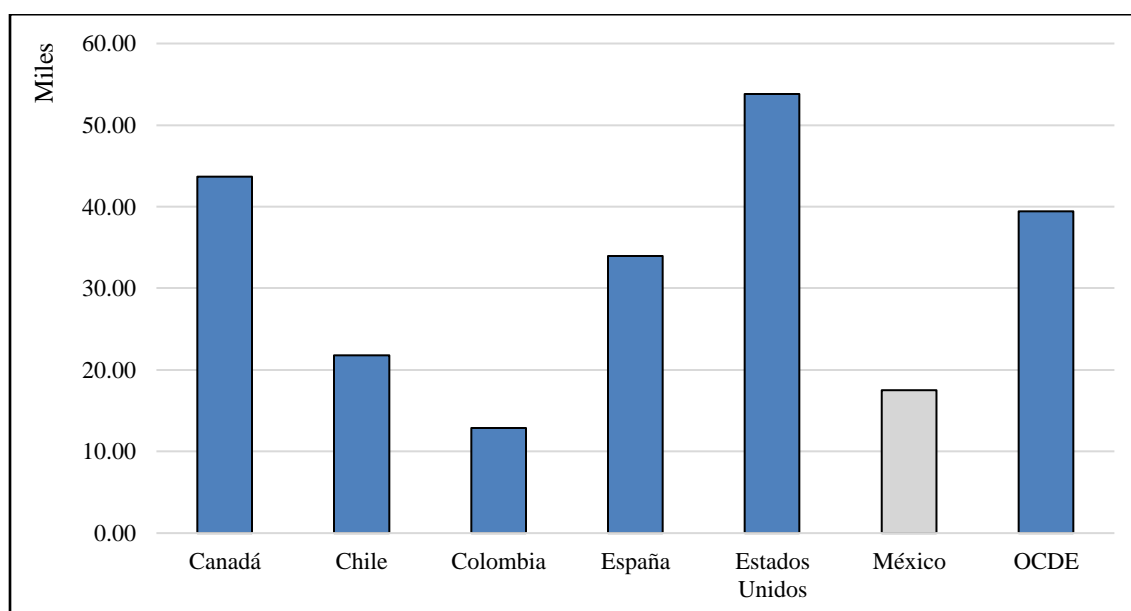
Las condiciones macroeconómicas ejercen una importancia influencia sobre el desarrollo de las Pymes y el emprendimiento, por ejemplo, a través de oportunidades de mercado e inversión ofrecidas por el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), los niveles y la estabilidad de las tasas de cambio y su capacidad de proveer al mercado interno y a los mercados internacionales, así como el impacto de las tasas de interés en la capacidad para obtener financiamiento y emprender proyectos rentables (OECD, 2013). Por tal motivo, con el propósito de describir de

manera precisa el entorno macroeconómico de México, se seleccionaron cuatro variables principales sobre las cuales se evaluará el desempeño que ha tenido el país, de modo que se les contraponga con un conjunto de economías similares a la nacional como también con otras que presentan un mayor nivel de desarrollo.

2.1 Producto Interno Bruto

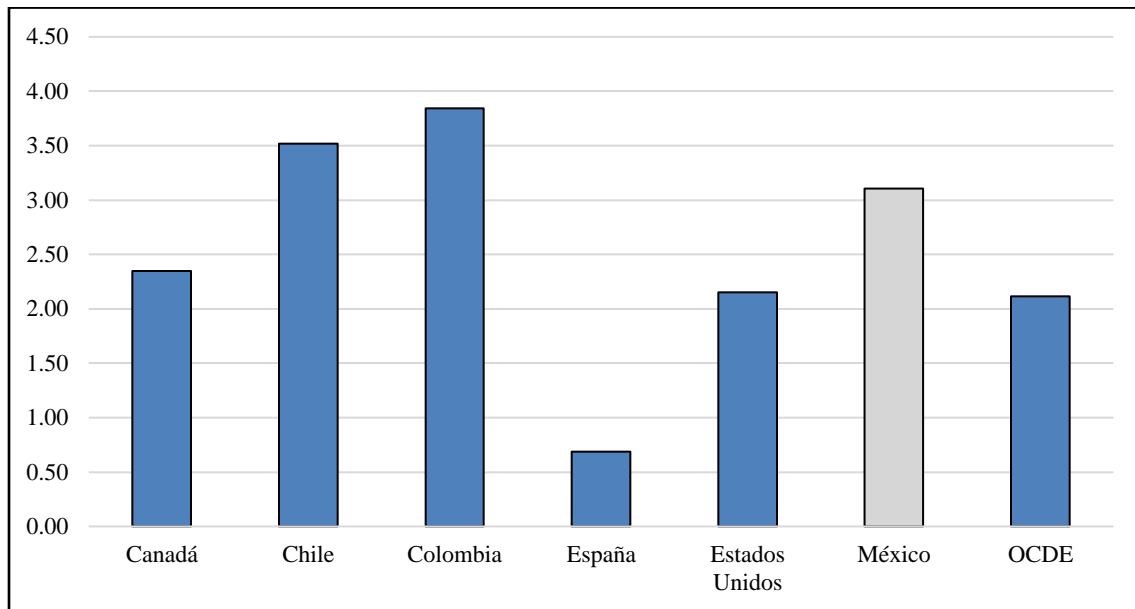
En esta sección se analizarán dos indicadores en particular. Por una parte, el PIB per cápita real, el cual siendo el cociente entre el PIB en términos reales y la población del país contribuye a visualizar el nivel medio de vida del país (Blanchard, 2006). Por otro lado, la tasa de crecimiento del PIB real, es decir el margen de crecimiento o disminución del producto con relación al observado en el año anterior. Cabe destacar que, para ambos casos, se toma como referencia el promedio correspondiente al periodo del 2010 al 2017.

Gráfica 2.1 Promedio del PIB per cápita real, 2010-2017
–US Dólares–



Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

Gráfica 2.2 Tasa de crecimiento promedio del PIB real, 2010-2017
–Porcentaje–



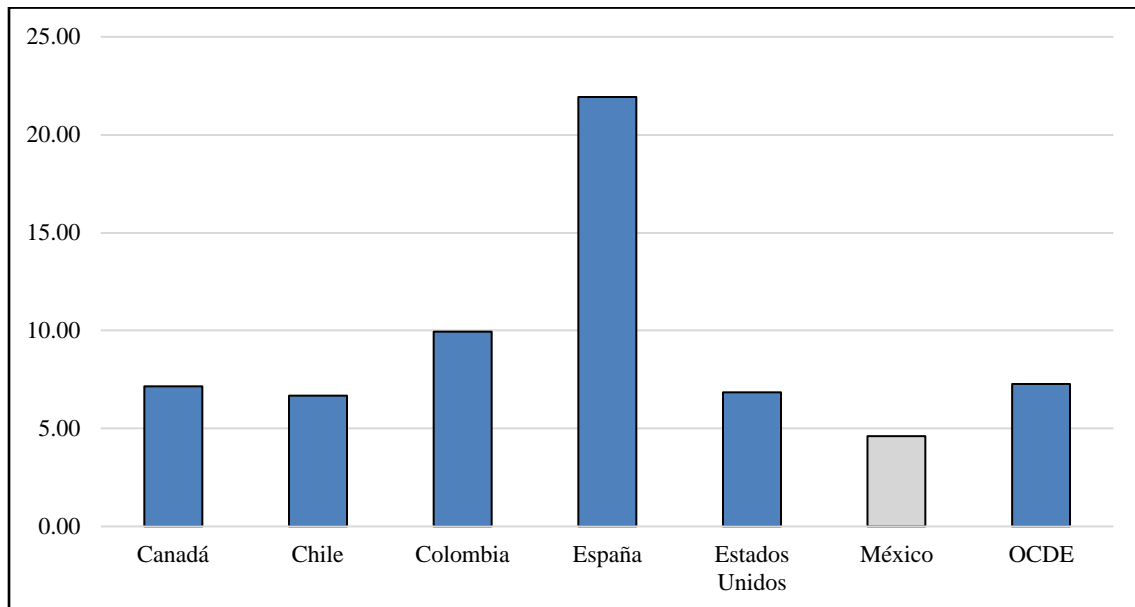
Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

Como se puede apreciar en la Gráfica 2.1 y Gráfica 2.2, México destaca por ser el segundo país, dentro del conjunto analizado, con el menor nivel de PIB per cápita (17.51), hallándose solo por encima de Colombia (12.88). Incluso se encuentra por debajo del promedio de países de la OCDE (39.44). En contraste, México es el tercer país dentro de la muestra que ha presentado un mayor ritmo de crecimiento durante los últimos años, al presentar una tasa de crecimiento promedio del 3.11%, encontrándose por encima de la media de países miembros a la OCDE, cuya tasa de crecimiento promedio fue durante el periodo en cuestión del 2.11%.

2.2 Tasa de desempleo

La tasa de desempleo se define a través del cociente entre el número de personas en situación de desempleo y el número total de personas económicamente activas (Blanchard, 2006). Al respecto se obtuvieron los siguientes resultados para el mismo conjunto de países, tomando como referencia el promedio de la tasa de desempleo correspondiente al periodo del 2010 al 2017.

Gráfica 2.3 Tasa de desempleo promedio, 2010-2017
–Porcentaje–



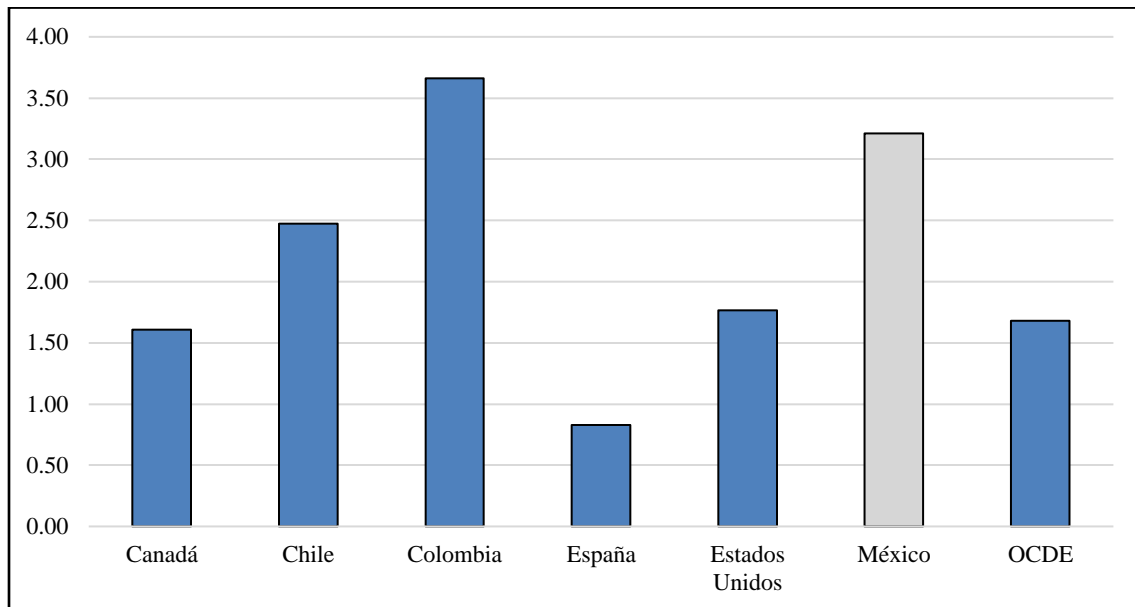
Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

Con base en los resultados, México destaca por mostrar el menor nivel de desempleo con relación a los países empleados para la muestra, al reflejar una tasa de desempleo promedio del 4.61%. Este valor deja al país en una mejor posición incluso que la mostrada por la media de países miembros a la OCDE, los cuales registraron en promedio una tasa de desempleo del 7.27%.

2.3 Índice de Precios al Consumidor

A fin de medir el precio medio del consumo o, en otras palabras, el coste de vida, se analiza el índice de precios al consumidor o IPC, ya que permite conocer el coste monetario de una lista específica de bienes y servicios en el tiempo (Blanchard, 2006). Al respecto se obtuvieron los siguientes resultados para el mismo conjunto de países, tomando como referencia el promedio del IPC correspondiente al periodo del 2010 al 2017. Cabe destacar, el indicador excluye alimentos y energía (IPC subyacente).

Gráfica 2.4 Tasa de crecimiento promedio del IPC, 2010-2017
–Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

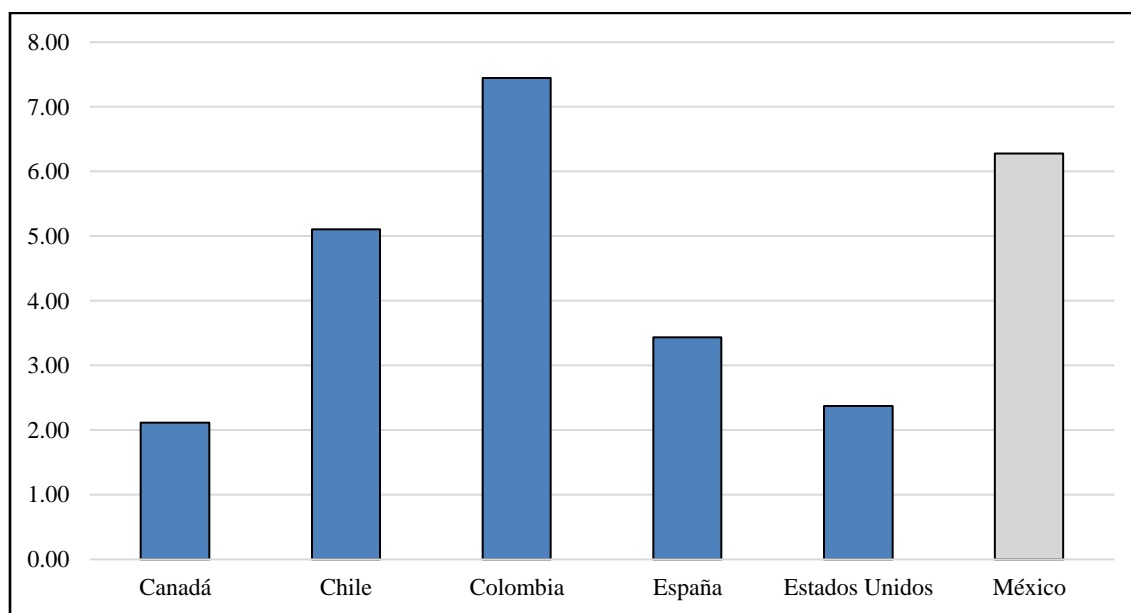
La inflación es entendida como una subida continua en el nivel general de precios de la economía, en tanto que, en sentido contrario, la deflación un descenso continuo en el nivel general de precios (Blanchard, 2006). Por consiguiente y con base en la Gráfica 2.4, es posible apreciar que México, dentro del conjunto de países que integran la muestra, es el segundo país con mayor inflación a lo largo del periodo de 2010 al 2017, al mostrar una tasa de crecimiento promedio del IPC del 3.21%, hallándose solo por debajo de Colombia (3.66%). Incluso se encuentra por encima de la media registrada por los países miembros a la OCDE (1.68%).

2.4 Tasa de interés

La tasa de interés, objeto de gran estudio dentro de la ciencia económica, representa el precio de mercado al que se transfieren los recursos entre el presente y el futuro; siendo para algunos el rendimiento de su ahorro, mientras que para otros el coste de su préstamo (Mankiw G. , 1997). Otras definiciones la indican como la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito; el rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa

porcentualmente respecto al capital que produce; o bien, el precio que se paga por el usos de fondos prestables (Banco de México, 2018). Al respecto se obtuvieron los siguientes resultados para el mismo conjunto de países (a excepción del total para la OCDE), tomando como referencia el promedio de la tasa de interés de largo plazo durante el periodo de 2010 al 2017.

Gráfica 2.5 Tasa de interés promedio de largo plazo, 2010-2017
–Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

Con base en los resultados, es posible observar que México es el segundo país con la mayor tasa de interés, al situarse en 6.28%, tan solo por debajo de Colombia (7.45%). Mientras que, para países como Estados Unidos y Canadá, el valor corresponde al 2.38 y 2.12% respectivamente. De esta manera, a la luz de la información expuesta en este apartado, México se sitúa como un país de contrastes en materia macroeconómica. A pesar de ser una economía con una tasa de crecimiento promedio del PIB superior al mostrado por países como Estados Unidos y Canadá, de 2.15 y 2.35% respectivamente, no ha sido capaz de elevar el nivel medio de vida de sus habitantes, al ser el segundo país con el PIB per cápita más bajo dentro de la muestra (17.51). Este contexto implica que la Pyme en México se desarrolla al margen de una economía en

crecimiento, aunque, dadas sus características, ésta participa en menor medida dentro del producto, en particular frente a las empresas de mayor tamaño.

Ahora bien, en función de la política económica que se ha llevado a cabo en México, ha sido posible observar el nivel de desempleo más bajo (4.61%) en comparación con los demás países, aún considerando México cuenta con el segundo nivel de inflación más alto registrado durante el periodo (3.21%). Ello significa que la Pyme tendrá mayores probabilidades de disponer del factor trabajo sin demasiadas complejidades, dada la flexibilidad del mercado laboral; sin embargo, también será más probable que se demore más en obtener utilidades de su negocio dado el nivel de inflación observado.

Finalmente, México al presentar la segunda tasa promedio de interés más alta (6.28%) dentro de la muestra, tiene una mayor posibilidad de experimentar una contracción de la actividad económica de continuar con esta tendencia, en particular ante el escenario internacional actual de llevar a cabo alzas graduales de las tasas de interés. Esto implicará que la Pyme indudablemente enfrentará mayores retos al obtener financiamiento en los próximos años, así como también se vea afectado el ánimo emprendedor de la población, como resultado de una mayor exigencia en la rentabilidad de sus proyectos.

3. Ambiente empresarial

Los elementos que integran al ambiente de negocios son infinitos e incluyen todo lo que está afuera de la organización; por consiguiente, las estrategias que llevan a cabo las empresas no surgen de la nada, por el contrario, responden al entorno empresarial en el que se encuentran inmersas (Arano, Cano, & Olivera, 2013).

De esta manera, los elementos más relevantes que integran dicho entorno se encuentran, en la mayoría de los casos, fuera del alcance de las empresas. Por lo tanto, es factible y necesario

realizar un análisis y seguimiento detallado de la situación, a fin de tener la capacidad para anticipar posibles cambios (Empresa y Cultura Emprendedora, 2009). Es así que el presente apartado se encargará de analizar algunos de los elementos principales para dilucidar cuál ha sido el ambiente de negocios en México en los últimos años.

3.1 Facilidad para hacer negocios

Esta sección se encarga de exponer la clasificación que ha recibido México en los principales índices de competitividad internacional. Para ello se toman como referencia el reporte *Doing Business* realizado por el Banco Mundial (2018), así como *The Global Competitiveness Report* llevado a cabo por el Foro Económico Mundial (2017).

El reporte *Doing Business* fundamenta su análisis bajo la premisa de que la actividad económica se beneficia de reglas claras y coherentes que establezcan márgenes claros para los derechos de propiedad, así como un marco de acción sólido para la resolución de conflictos (World Bank, 2018). En ese sentido, el reporte mide los principales aspectos de la regulación empresarial y de negocios a los que se enfrentan las empresas locales de una determinada economía, en particular aquellas consideradas como Pymes dada la regulación del país en cuestión. Por su parte, *The Global Competitiveness Report* estudia y mide los factores principales que dan sustento a la competitividad nacional, a fin de proveer conocimientos y perspectivas con relación a las mejores estrategias y políticas que puedan promoverse, con el objetivo de superar los obstáculos que limitan la competitividad de un país (World Economic Forum, 2017).

Al respecto, las variables que se toman como referencia en el caso del reporte *Doing Business* son la facilidad para hacer negocios y la apertura de empresas, mientras que para *The Global Competitiveness Report* se consideran el índice global obtenido por México, el entorno institucional y macroeconómico como parte de la categoría *Requerimientos Básicos*, y la

sofisticación de la empresa como parte de la categoría *Innovación y Sofisticación de Factores*. Asimismo, y con la finalidad de observar la evolución que ha mostrado México, se consideran las posiciones que ha tenido el país en los años; 2017-2018, 2012-2013 y 2008-2009.

Tabla 3.1 Clasificación de México en índices de competitividad internacional

| | <i>Doing Business</i> del Banco Mundial | | Foro Económico Mundial | | | |
|------------------------------|---|----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|--|
| | Facilidad para hacer negocios | Apertura de empresas | Índice global | Requerimientos Básicos | | Innovación y sofisticación de factores |
| | | | | Instituciones | Entorno Macroeconómico | Sofisticación de la empresa |
| Número de países | 190 | 190 | 137 | 137 | 137 | 137 |
| Posición de México 2017-2018 | 49 | 90 | 51 | 123 | 43 | 49 |
| Posición de México 2012-2013 | 53 | 75 | 53 | 92 | 40 | 44 |
| Posición de México 2008-2009 | 56 | 115 | 60 | 97 | 48 | 58 |

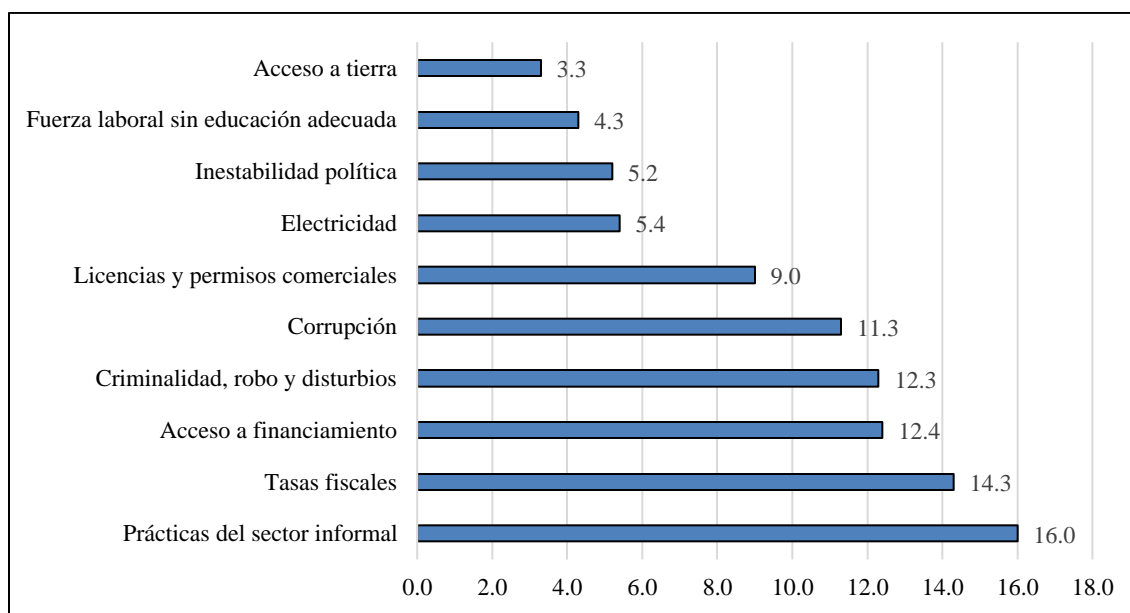
Fuente: Elaboración propia con información del *Doing Business* (2018) y *The Global Competitiveness Report* (2017).

Como se puede observar en la Tabla 3.1, México ha logrado avanzar en el ranking internacional en ambos reportes. En el caso del *Doing Business*, México pasa de la posición 56 en 2008-2009, al 49 en 2017-2018, mientras que en el caso de *The Global Competitiveness Report* el país pasa del lugar 60 en 2008-2009 al 51 en 2017-2018. Lo anterior implica que, en términos generales, el ambiente de negocios en México ha mejorado en la última década; contexto que beneficia el desarrollo de Pymes. No obstante, del periodo de 2012-2013 al 2017-2018, se registran dos considerables retrocesos. Por una parte, el proceso de apertura para nuevas empresas pasa de la posición 75 al 90, en tanto que el entorno institucional del 92 al 123. Este escenario implica que una Pyme tendrá mayores dificultades para comenzar, aunado a un marco legal y administrativo más complejo con el que debe interactuar.

Finalmente, con base en los últimos datos disponibles para México con relación al *Enterprise Survey* realizado por el Banco Mundial (2010), se presentan los diez principales obstáculos identificados por los directivos de las empresas (grandes y Pymes consideradas en el conjunto) que limitan el crecimiento de sus negocios.

Gráfica 3.1 Obstáculos para todas las empresas en México, 2010

–Como porcentaje de las empresas que identifican los principales problemas como obstáculos–



Fuente: Elaboración propia con información del *Enterprise Survey* (2010).

Al respecto, es posible identificar las tres principales restricciones que son mencionadas con mayor frecuencia, a decir de los directivos. En primer lugar, se encuentran las prácticas del sector informal (entendida por las empresas formales como una manera de competencia desleal), le sigue las elevadas tasas fiscales y finaliza el limitado acceso al financiamiento. En consecuencia, de continuar estas características a la fecha, es posible afirmar que un nuevo empresario que formalice su Pyme en el mercado verá reducida su rentabilidad en razón de las elevadas tasas fiscales que debe pagar, lo cual transfiriendo directamente al precio de sus productos y/o servicios, lo vuelve menos competitivo con relación al sector informal, incrementando sus probabilidades de fracaso en el mercado.

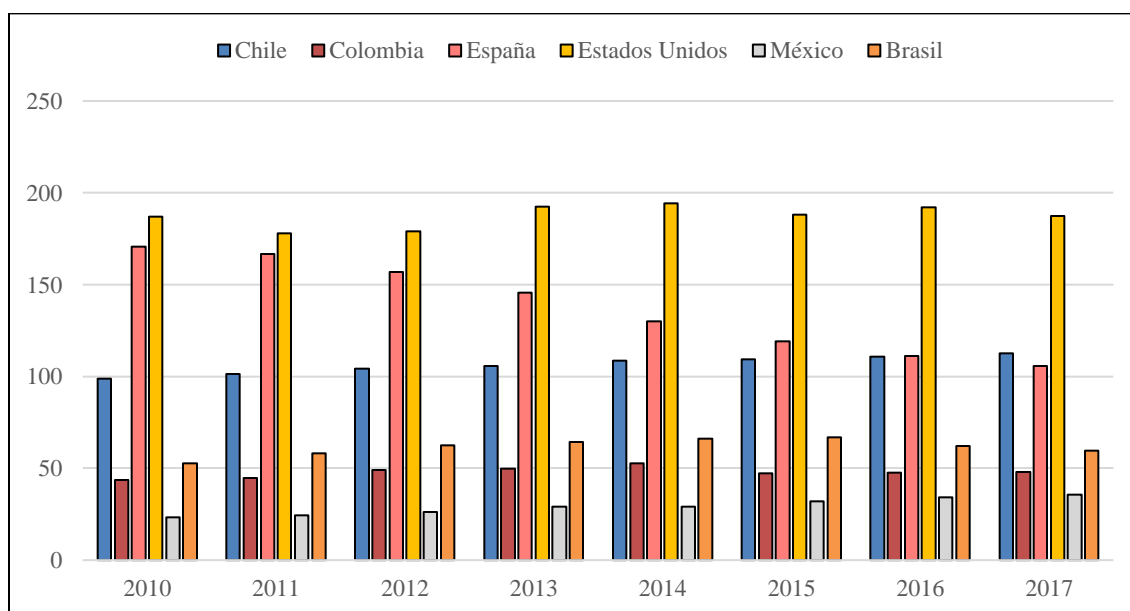
3.2 Acceso al Financiamiento

Ahora bien, como se mencionó en la sección anterior, el tercer obstáculo que con mayor frecuencia señalan los directivos de las empresas limita el crecimiento de sus negocios, es el acceso al financiamiento. Por lo tanto, la presente sección se encargará de describir las características principales con relación a este tema en México.

Comenzando con la Gráfica 3.2, ésta muestra el crédito interno que distintos países, incluido México, destinan al sector privado como porcentaje del PIB. Como se puede apreciar, los valores que corresponden a México son inferiores en contraste con los de la muestra. Incluso considerando el estándar de las economías de la región, el país tiene los niveles más bajos de crédito otorgado al sector privado.

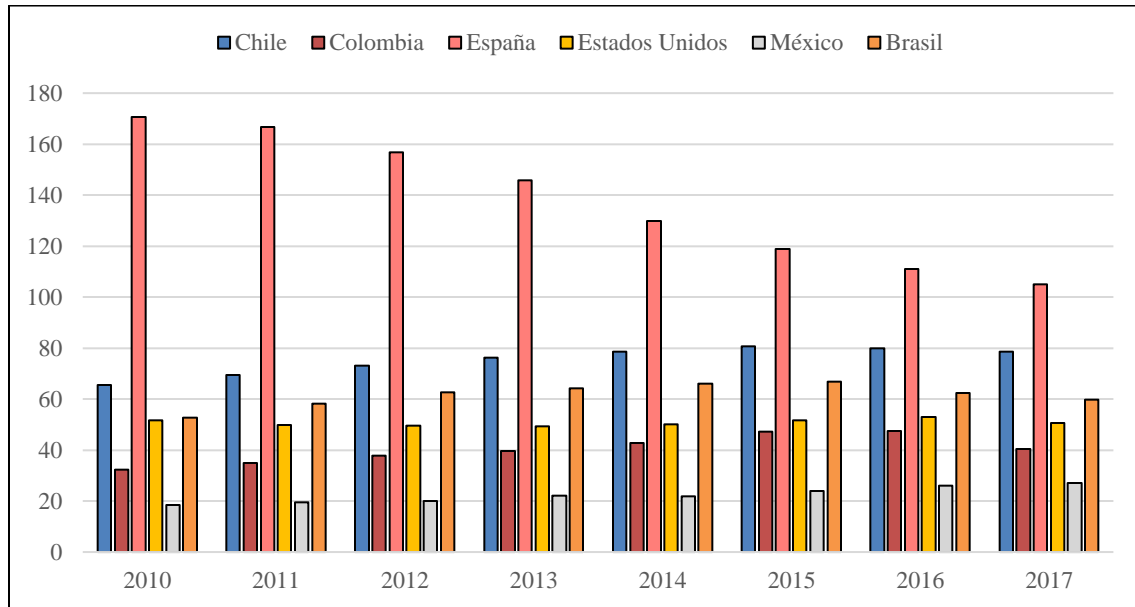
De igual manera, considerando el crédito interno proporcionado por el sistema bancario (como porcentaje del PIB) que muestra la Gráfica 3.3, se observa que la economía mexicana nuevamente se encuentra por debajo del patrón internacional.

Gráfica 3.2 Crédito interno para el sector privado, 2010-2017
–Como porcentaje del PIB–



Fuente: Elaboración propia con información de WDI Database Archives (2018).

Gráfica 3.3 Crédito interno proporcionado por el sistema bancario, 2010-2017
 –Como porcentaje del PIB–



Fuente: Elaboración propia con información de WDI Database Archives (2018).

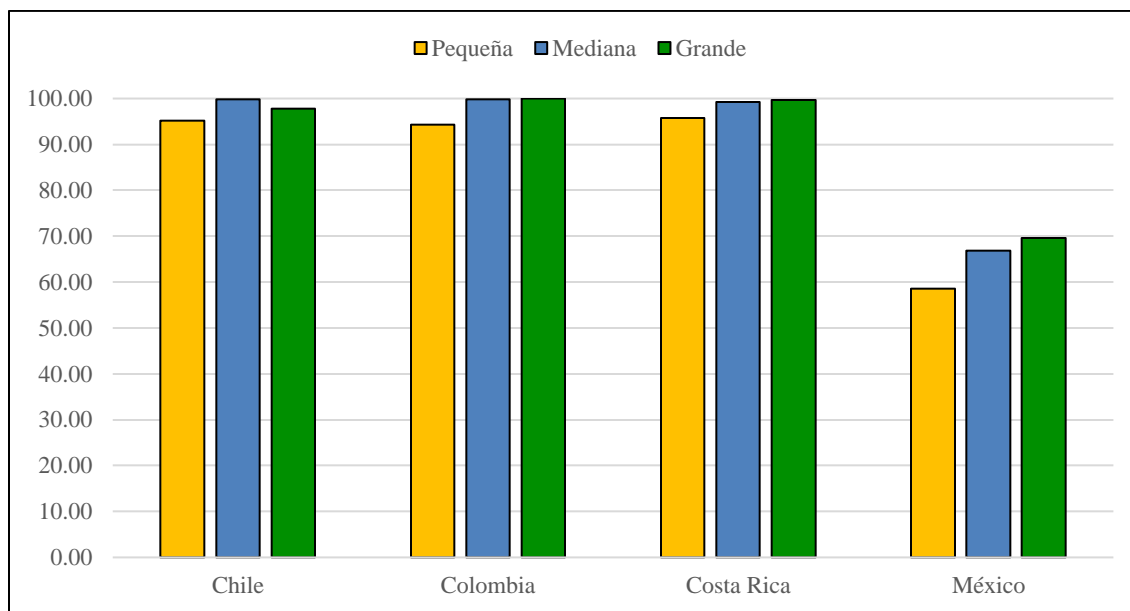
Al respecto, se puede señalar que los niveles bajos de crédito observados se relacionan con la cultura financiera de las Pymes prevalecientes en México, dado que tradicionalmente estas empresas no recurren a los bancos para solicitar créditos (OECD, 2013). No obstante, a partir de los resultados obtenidos, es preciso mencionar México es una economía que destina bajos niveles de crédito a sus empresas, lo cual se traduce en limitado acceso al financiamiento en términos generales¹⁹. A fin de comprobar lo anterior se presentan la Gráfica 3.4, Gráfica 3.5 y Gráfica 3.6.

La Gráfica 3.4 muestra el porcentaje de empresas que cuentan con acceso a una cuenta de cheques o ahorro. Como se observa, México es el país con la menor proporción, inclusive

¹⁹ Con relación a las causas que se puede argüir al bajo nivel de crédito, destaca el análisis realizado por David Ibarra (2005), quien señala son las medidas de restricción monetaria aunado a la disposición limitada de los bancos comerciales a correr los riesgos de crédito de la producción, los factores que vienen provocando una aguda restricción financiera en perjuicio de la actividad económica y de la inversión, lo cual termina por generar efectos desfavorables en ciertos sectores y segmentos empresariales. A decir de él, a pesar de la liberalización financiera que se ha llevado en el país, continúa existiendo un razonamiento del crédito que afecta el grueso de los negocios privados en México.

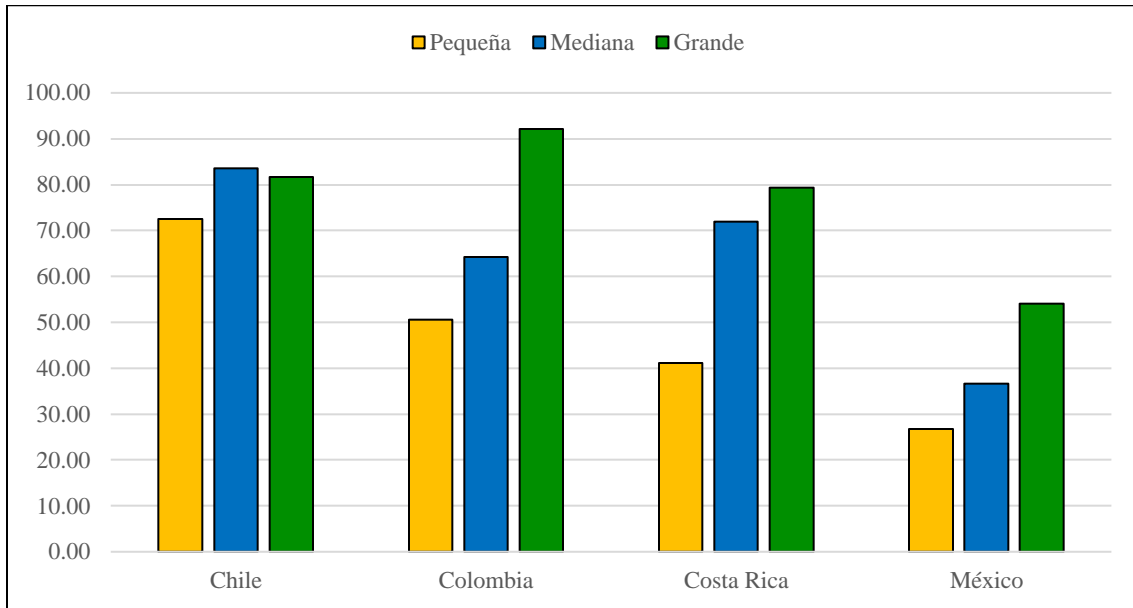
entre empresas grandes. Por su parte, la Gráfica 3.5 presenta el porcentaje de empresas que cuentan con acceso a un préstamo o línea de crédito bancario; ésta refleja en qué medida las empresas en México desisten de emplear recursos provenientes de bancos, en particular entre el conjunto de negocios considerados Pymes.

Gráfica 3.4 Proporción de empresas con acceso a una cuenta de cheques o ahorro, 2010
–Porcentaje–



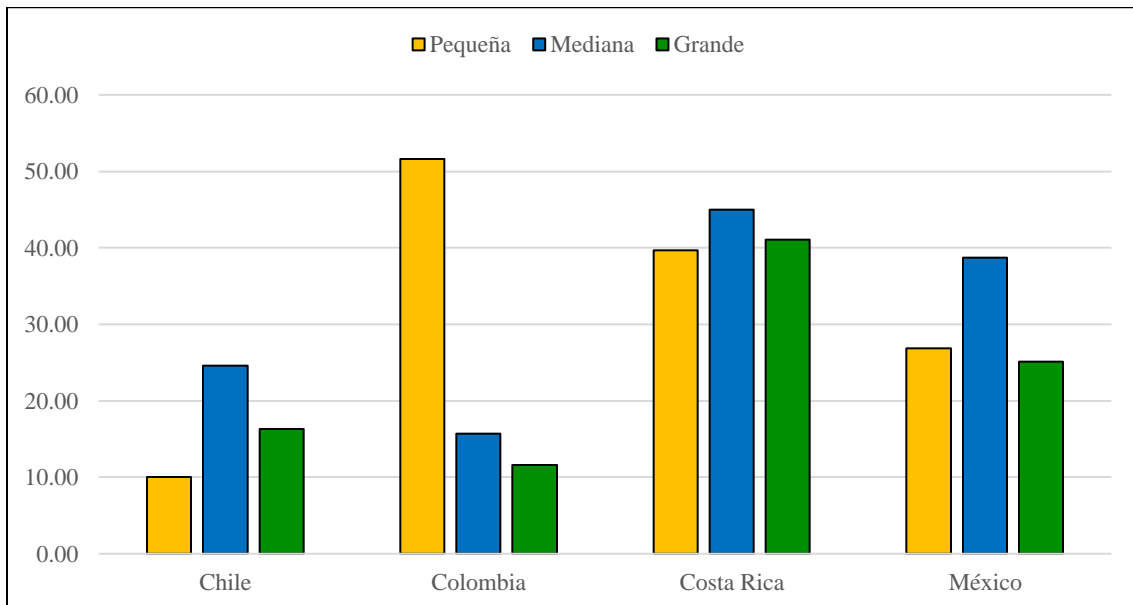
Fuente: Elaboración propia con información del *Enterprise Survey* (2010).

Gráfica 3.5 Proporción de empresas con acceso a un préstamo o línea de crédito bancario, 2010
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información del *Enterprise Survey* (2010).

Gráfica 3.6 Proporción de empresas que identificaron el acceso al financiamiento como la mayor restricción, 2010
 –Porcentaje–

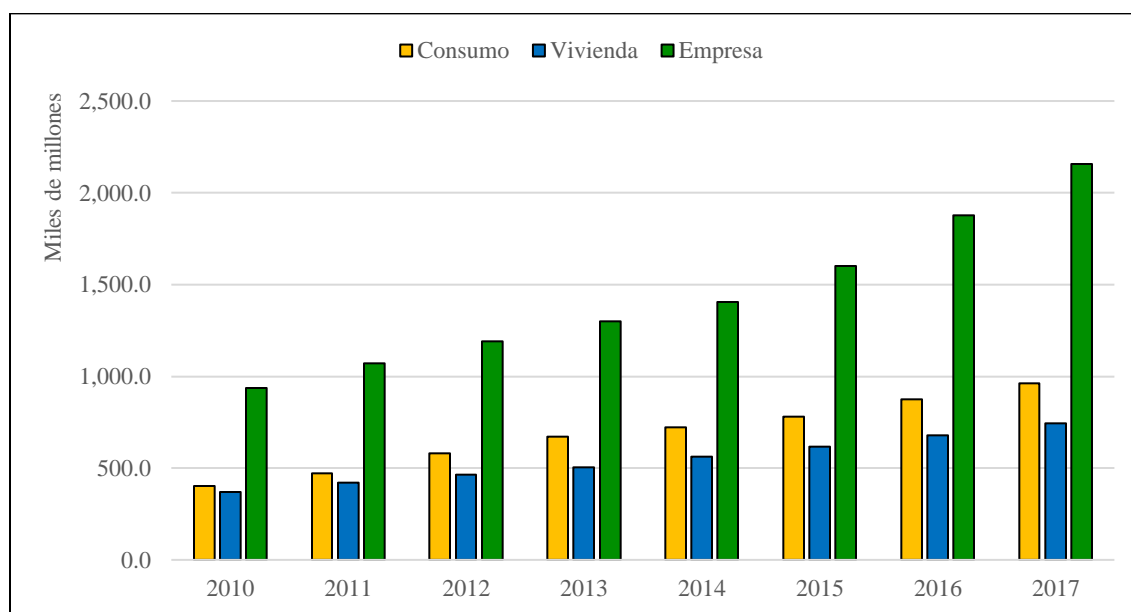


Fuente: Elaboración propia con información del *Enterprise Survey* (2010).

En última instancia, la Gráfica 3.6 señala la proporción de empresas que identificaron el acceso al financiamiento como la mayor restricción. En este caso, México destaca por ser el segundo país dentro de la muestra, cuyas empresas identifican el acceso al financiamiento como una limitante para su crecimiento. Concretamente esto se agudiza para el segmento de negocios de tamaño mediano.

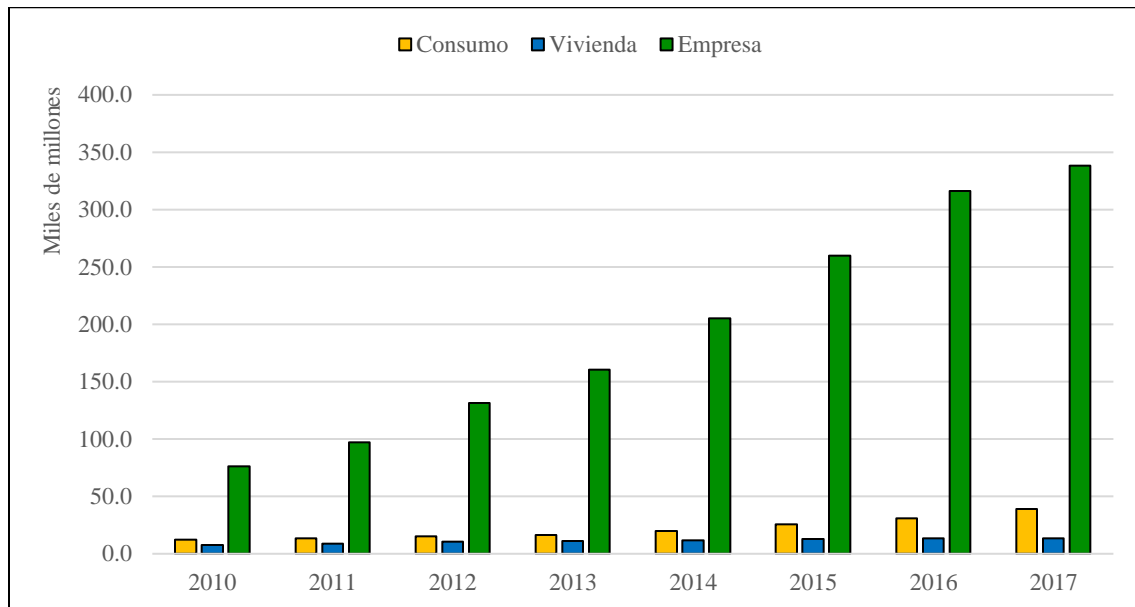
Sin embargo, los resultados anteriormente presentados contrastan con los datos que, tanto la banca comercial, como de desarrollo, arrojan con relación al destino de sus financiamientos. Como se observa en la Gráfica 3.7 y Gráfica 3.8, el financiamiento otorgado por las instituciones financieras de banca comercial y de desarrollo, se dirigen principalmente a las empresas, posteriormente al consumo y en última instancia a la vivienda. Más importante aún, en ambos casos el volumen de los recursos empleados se ha incrementado considerablemente respecto a los niveles observados en 2010.

Gráfica 3.7 Financiamiento total al sector privado no financiero de bancos comerciales, 2010-2017
 –MXN pesos–



Fuente: Elaboración propia con información de Sistema de Información Económica (2018).

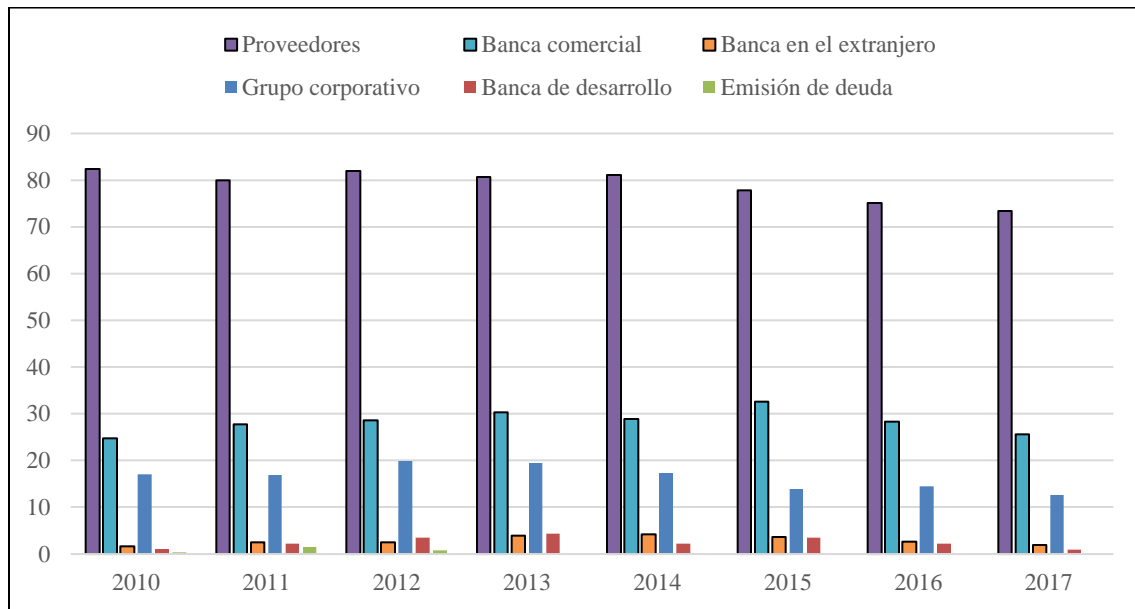
Gráfica 3.8 Financiamiento total al sector privado no financiero de bancos de desarrollo, 2010-2017
 – MXN pesos –



Fuente: Elaboración propia con información de Sistema de Información Económica (2018).

Habiendo expuesto la información anterior, resta identificar el orden de prelación con el que las empresas deciden las fuentes de financiamiento, en particular entre las Pymes. Por consiguiente, se presenta la Gráfica 3.9, en ella se puede apreciar los tres principales orígenes del financiamiento entre empresas con hasta cien empleados, los cuales son: proveedores, banca comercial y grupo corporativo o matriz.

Gráfica 3.9 Proporción de empresas que obtuvieron algún tipo de financiamiento, 2010-2017
 –Porcentaje–

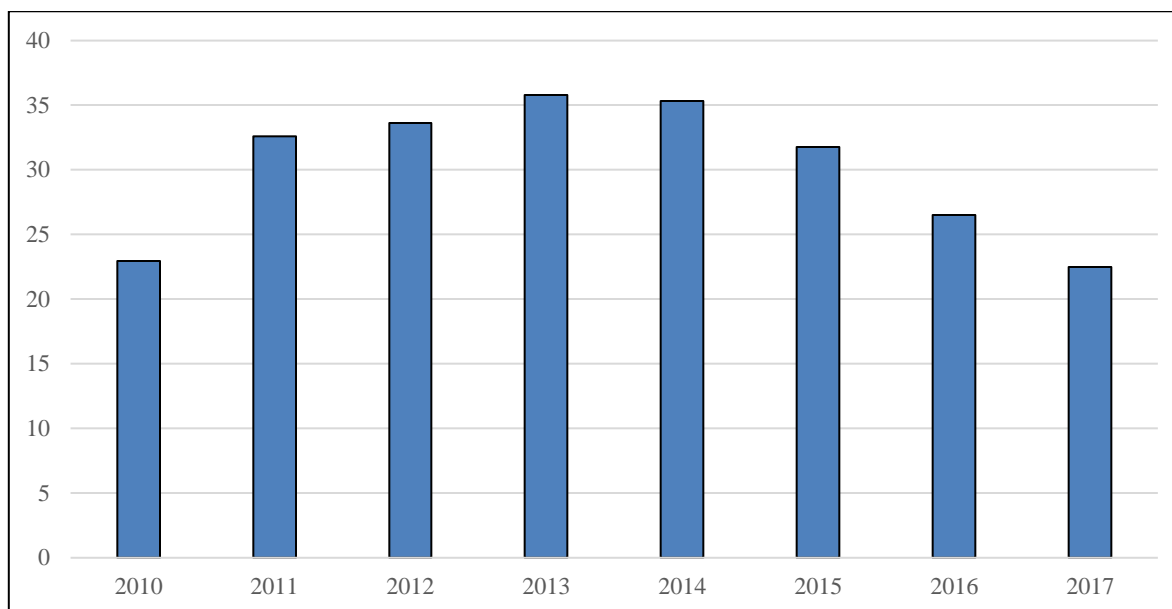


Fuente: Elaboración propia con información de Sistema de Información Económica (2018).

Finalmente, esta sección concluye exponiendo el porcentaje de empresas (con hasta cien empleados) que esperan solicitar un financiamiento de la banca comercial en el siguiente trimestre. Como se puede apreciar en la Gráfica 3.10, de 2010 al 2013 la proporción de empresas iba en aumento; no obstante, a partir del 2014 se comienza a observar un descenso que continua hasta el 2017. Es relevante destacar, dicha disminución corresponde con el año en que se decide iniciar con la política monetaria de incrementar gradualmente las tasas de interés²⁰, de manera que se puede observar la sensibilidad que existe entre las variaciones de la demanda de crédito y los cambios que registra este último indicador.

²⁰ Janet Yellen, quien en 2014 había relevado a Ben Bernanke en la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed), tomó su primer gran decisión monetaria en diciembre de 2015, cuando decreto la primera subida de tasas en Estados Unidos desde el 2006 (Zepeda, 2018).

Gráfica 3.10 Proporción de empresas que esperan solicitar financiamiento de la banca comercial en el próximo trimestre, 2010-2017
– Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de Sistema de Información Económica (2018).

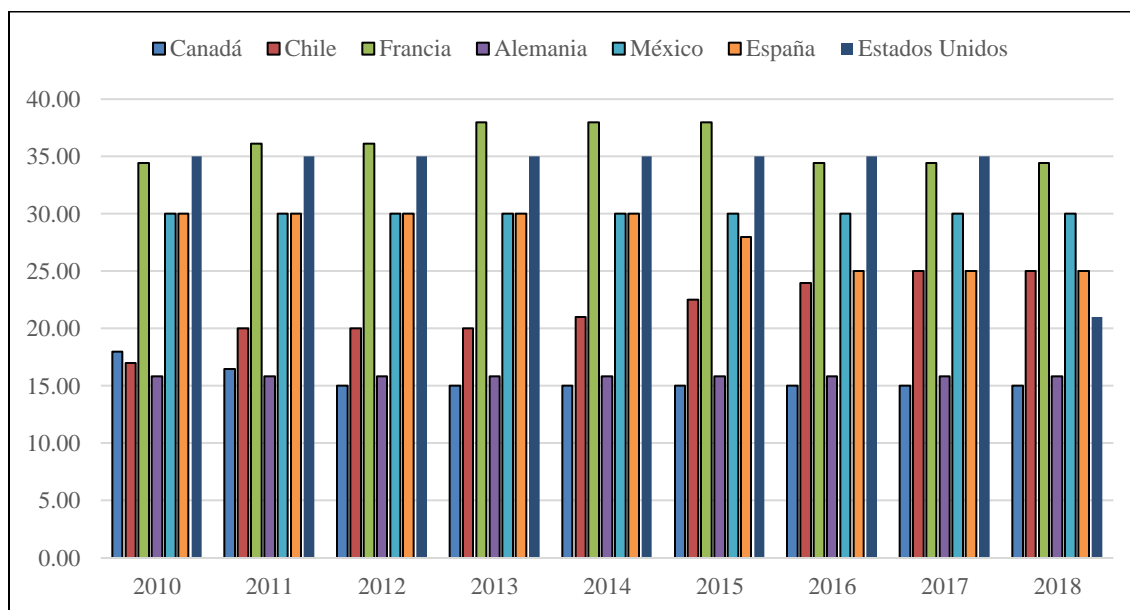
3.3 Impuestos leyes y regulaciones empresariales

Los impuestos afectan los incentivos para la creación, operación y crecimiento de empresas, y tienen la capacidad de frenar el emprendimiento en el sector formal (OECD, 2013). Por tal motivo, esta sección se encargará de analizar las características del nivel impositivo y de regulación que persisten en México.

Como se señaló en la Gráfica 3.1, el segundo obstáculo que con mayor frecuencia los directivos afirman frena el crecimiento de sus negocios, fue la elevada tasa impositiva. Ello se debe a la manera en cómo ésta afecta a la rentabilidad de sus empresas. En ese sentido, la Gráfica 3.11 ayuda a visualizar la evolución del nivel impositivo en México, a través del cual se puede afirmar solo Francia permanece por encima de éste a lo largo del periodo de estudio, siendo que incluso Estados Unidos disminuyó en 2018 su tasa impositiva del 35 al 21%. Asimismo, cabe destacar la tendencia en los países de la muestra, con excepción de Alemania, quien mantuvo su tasa al igual que México, y Chile,

quien ha incrementado su nivel impositivo, ha sido reducir el valor de dichas tasas. De 2010 al 2018, Canadá pasó de 18.0% a 15.0% y España del 30.0% al 25.0%; mientras que de 2016 al 2018, Francia descendió de 38.0% al 34.4%. Paralelamente, la mayoría de los emprendedores señalan como un obstáculo subyacente la complejidad del sistema fiscal y la falta de información sobre cómo aprovechar los beneficios fiscales. (OECD, 2013).

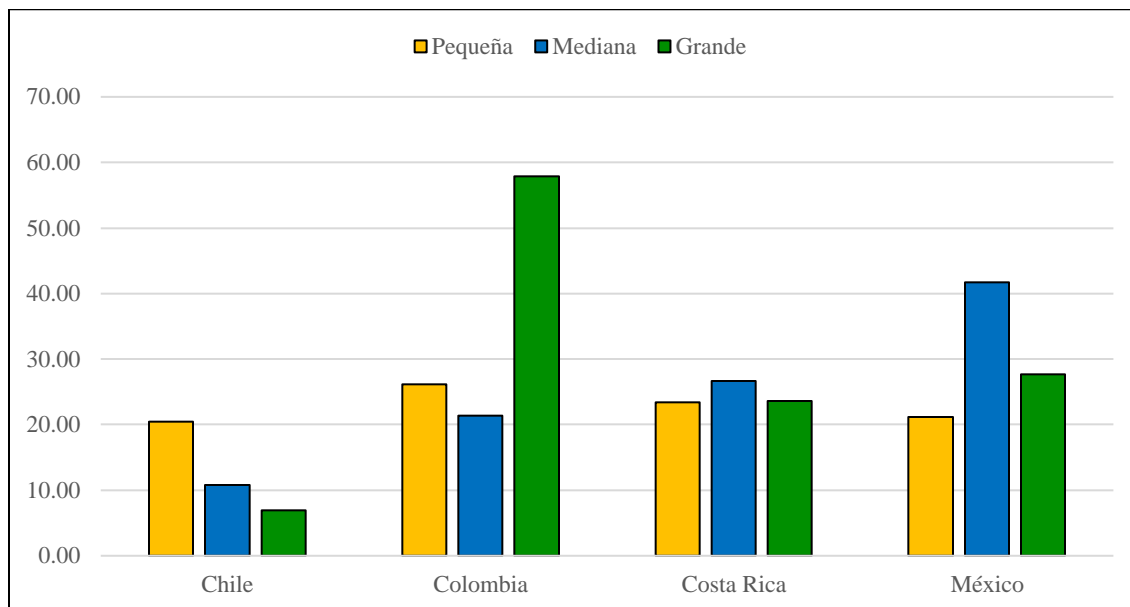
Gráfica 3.11 Impuesto sobre el ingreso empresarial, 2010-2018
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

Con relación a la información previa, la Gráfica 3.12 revela el porcentaje de empresas que identificaron la tasa impositiva como la mayor restricción. Al respecto, México destaca por ser es el segundo país, posterior a Colombia, cuyas empresas consideran este asunto como un impedimento para su desarrollo.

Gráfica 3.12 Proporción de empresas que identificaron la tasa impositiva como la mayor restricción, 2010
 –Porcentaje–

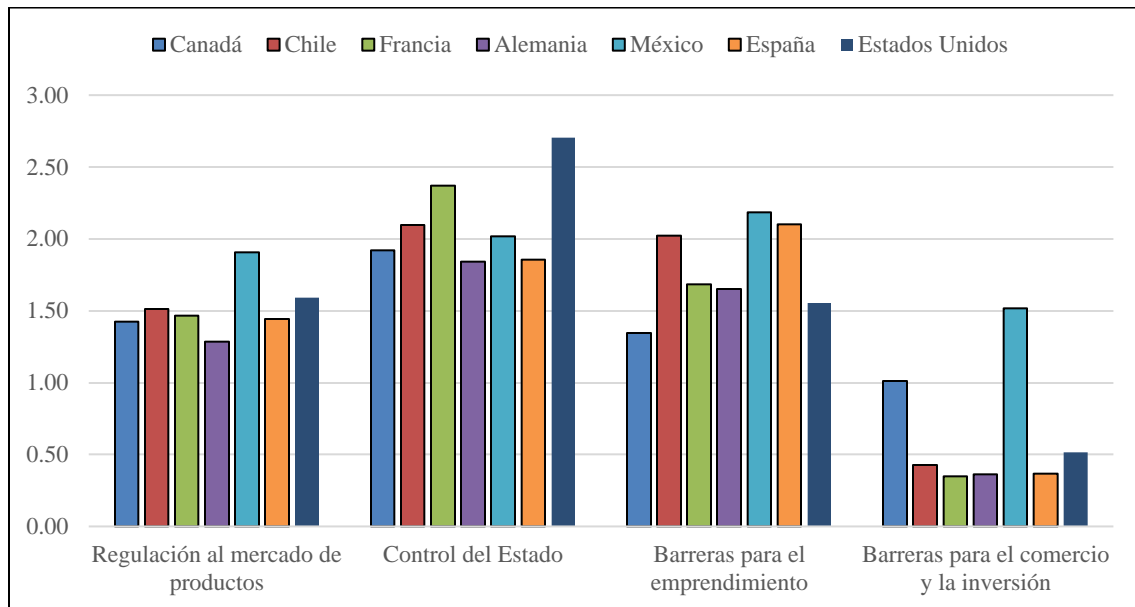


Fuente: Elaboración propia con información del *Enterprise Survey* (2010).

Por su parte, con base en el indicador PMR (*Product Market Regulation*) que realiza la OCDE, el cual se construye a su vez de otro subconjunto de indicadores clasificados por tres categorías principales: Control del Estado (*State Control*), Barreras al emprendimiento (*Barriers to entrepreneurship*) y Barreras al comercio y a la inversión (*Barriers to trade and investment*), se obtuvieron los siguientes resultados mostrados en la

Gráfica 3.13.

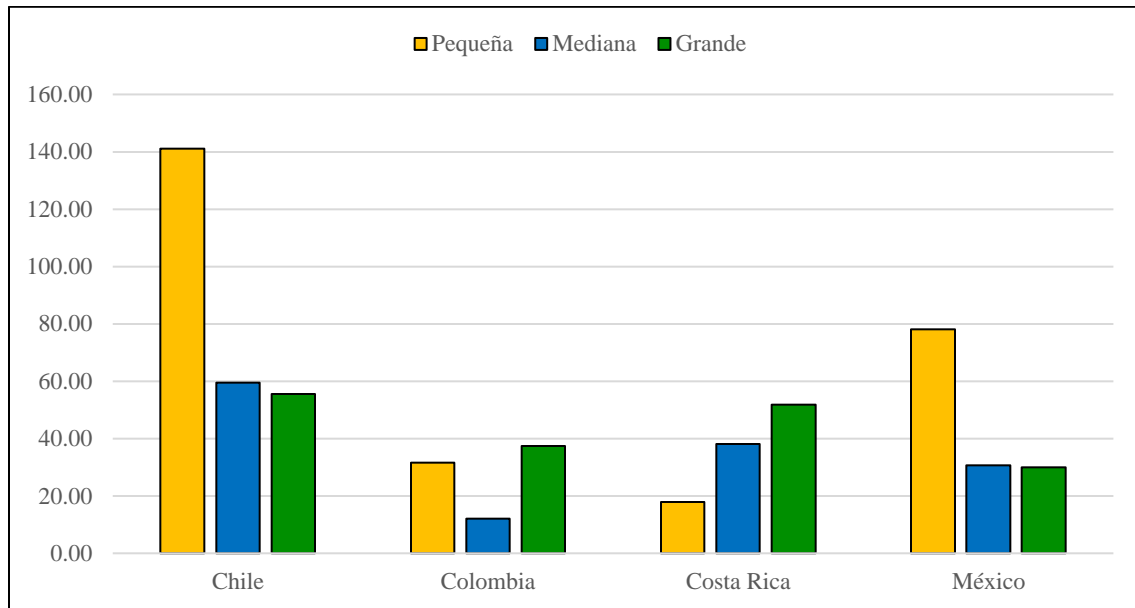
Gráfica 3.13 Product Market Regulation, 2013
–Índice con escala del 0-6 de menos a más restrictivo–



Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

De esta manera, entendiendo este conjunto de indicadores transforman información cualitativa de leyes y regulaciones en valores cuantitativos, acorde a su capacidad para inhibir la competencia (Wölfl, 2009), se observa México es la economía más restrictiva dentro de la muestra, al tener una puntuación promedio de 1.91 con relación a la escala propuesta. Al respecto, destaca la categoría de barreras para el comercio y la inversión, donde el país obtuvo una puntuación de 1.52, cuando la media es respectivamente de 0.65. En este sentido, tomando como referencia el número de días que se requieren para que un negocio obtenga una licencia de operación, se encuentra México es el segundo país con el mayor tiempo requerido para obtenerla, con un promedio de 46 días, siendo Chile el país que más demora en otorgar dicha licencia, al requerir una empresa un promedio de 85 días para obtenerla en este país. Además, tal como se aprecia en la Gráfica 3.14, el conjunto de empresas que más demoran en obtener su licencia en México, son las denominadas pequeñas.

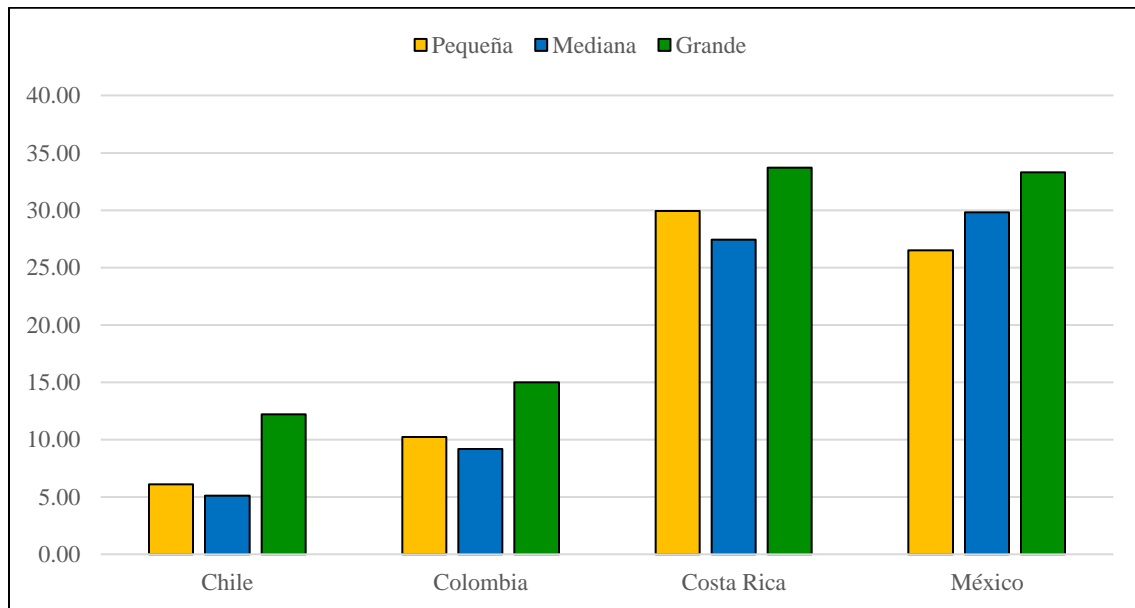
Gráfica 3.14 Días para obtener una licencia, 2010



Fuente: Elaboración propia con información del *Enterprise Survey* (2010).

En consecuencia, la proporción de empresas que identificaron las licencias de negocio y permisos como la mayor restricción, se muestra en la Gráfica 3.15

Gráfica 3.15 Proporción de empresas que identificaron la tasa impositiva como la mayor restricción, 2010
-Porcentaje-



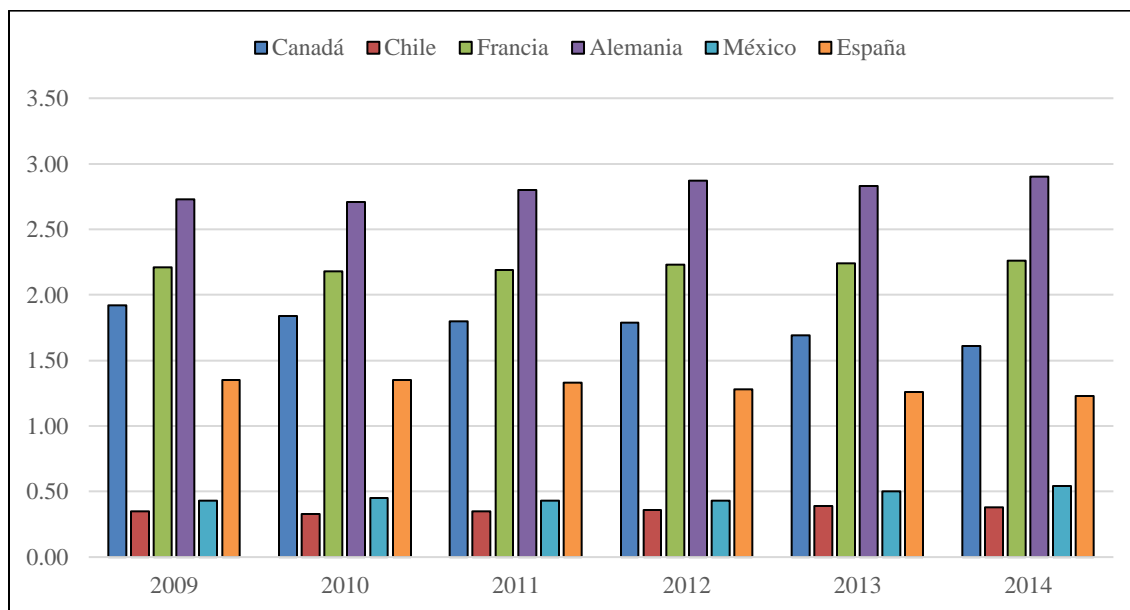
Fuente: Elaboración propia con información del *Enterprise Survey* (2010).

3.4 Sistema de innovación

Una de las principales prioridades para la economía mexicana es estimular a un número mayor de nuevas empresas innovadoras, así como aumentar su capacidad de innovar. Esta prioridad se ve favorecida a través de sistemas eficaces de innovación nacional y local constituidos por redes de empresas privadas, instituciones de educación superior, institutos de investigación, consultores técnicos y otros (OECD, 2013).

Por consiguiente, la I+D, mencionada ya desde el Capítulo I, es de las principales actividades que impulsan sistemas de innovación eficaces. En este aspecto, la Gráfica 3.16 muestra el gasto interno bruto en I+D como porcentaje del PIB, que destinan distintos países a este conjunto de actividades.

Gráfica 3.16 Gato interno bruto en I+D, 2009-2014
– Como porcentaje del PIB –



Fuente: Elaboración propia con información de OECD.Stat (2018).

Como se puede apreciar, México tiene una enorme carencia en este sentido. Estando solo por encima de Chile, refleja la escasa promoción que se ha realizado en esta materia, teniendo como consecuencia una gama de empresas poco innovadoras en el mercado.

4. Desempeño económico de la Pyme en México

Como se ha ido planteando a lo largo de esta investigación, las Pymes juegan un rol relevante dentro de la actividad económica de una nación. Bajo esta premisa, en el presente apartado se examinará la contribución de la Pyme en México, evaluando indicadores como el número de personal ocupado, el valor de la producción bruta total y el valor agregado bruto.

4.1 Definición de la Pyme en México.

Con la finalidad de recordar la definición de Pyme en México, se retoma el acuerdo de la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas (DOF, 2009). En este planteamiento se incluye el criterio asociado al número de ventas anuales, de modo que la Pyme queda definida de la siguiente manera:

Tabla 4.1 Estratificación Pyme²¹

| Tamaño | Sector | Rango de número de trabajadores | Rango de monto de ventas anuales (MDP) | Tope máximo combinado* |
|---------|-----------------------|---------------------------------|--|------------------------|
| Micro | Todas | Hasta 10 | Hasta \$4 | 4.6 |
| Pequeña | Comercio | Desde 11 hasta 30 | Desde \$4.01 hasta \$100 | 93 |
| | Industria y Servicios | Desde 11 hasta 50 | Desde \$4.01 hasta \$100 | 95 |
| Mediana | Comercio | Desde 31 hasta 100 | Desde \$100.01 hasta \$250 | 235 |
| | Servicios | Desde 51 hasta 100 | | |
| | Industria | Desde 51 hasta 250 | Desde \$100.01 hasta \$250 | 250 |

$$*\text{Tope Máximo Combinado} = (\text{Trabajadores}) \times 10\% + (\text{Ventas Anuales}) \times 90\%$$

Fuente: Elaboración propia con información del DOF (2009).

²¹ Como se puede apreciar en esta definición, Pyme incluye la categoría de empresas micro. La razón de lo anterior yace en dos motivos para los términos de esta investigación:

1. La información de la que se dispone permite integrar a este conjunto de empresas.
2. Parte del proceso para evaluar a las empresas de alto crecimiento y elevado potencial de rentabilidad requiere tomar en cuenta la transición integral de la empresa.

4.2 Contribución de la Pyme en México

Habiendo mencionado la definición de la Pyme en México, en esta sección se expondrán los elementos más relevantes para comprender la aportación económica de este conjunto de empresas a la economía mexicana.

Por medio de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015), realizada por el INEGI y cuya finalidad es proporcionar información de alcance nacional sobre habilidades gerenciales y de emprendimiento, así como de los apoyos gubernamentales que reciben este conjunto de empresas en México, se presentan, a continuación, en la Tabla 4.2 el número de unidades económicas censadas por tamaño de empresa, así como valor de las ventas de los tres principales productos (bienes o servicios) que fabrican.

Tabla 4.2 Número de empresas y el valor de venta de los tres principales productos que ofrece, 2015

| Tamaño | Total de empresas | | Valor de ventas | |
|--------------|---------------------|------------|---------------------|------------|
| | Número | % | Millones de pesos | % |
| Grandes | 10,917.00 | 0.27 | 5,469,871.01 | 64.42 |
| Medianas | 16,754.00 | 0.41 | 1,162,438.22 | 13.69 |
| Pequeñas | 79,367.00 | 1.96 | 891,450.81 | 10.50 |
| Micro | 3,952,422.00 | 97.36 | 967,429.92 | 11.39 |
| Total | 4,059,460.00 | 100 | 8,491,189.96 | 100 |

Fuente: Elaboración propia con información de ENAPROCE (2015).

Como se puede observar, existe un contraste evidente entre las empresas grandes y las micro. Ello se debe a que, a pesar de que estas últimas conforman casi el universo de empresas, al representar el 97.36% de las empresas censadas, el valor de sus ventas es de tan solo 11.39%; mientras que, en el caso las empresas grandes, aún siendo poco representativas en el total de empresas al ser sólo el 0.27%, el valor de sus ventas asciende al 64.42%.

Tabla 4.3 Número de empresas según quien es el propietario o principal accionista, 2015

| Tamaño | Fundador | | Familiar (segunda generación) | | Individuos privados | | Gerentes | | Accionistas dispersos | | Capital privado o capital de riesgo | | Otros | |
|--------------|--------------------|--------------|-------------------------------|--------------|---------------------|-------------|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|-------------------------------------|-------------|--------------------|-------------|
| | Número de empresas | % | Número de empresas | % | Número de empresas | % | Número de empresas | % | Número de empresas | % | Número de empresas | % | Número de empresas | % |
| Grandes | 4,020.00 | 6.85 | 1,680.00 | 9.47 | 1,263.00 | 12.17 | 245.00 | 8.23 | 1,957.00 | 18.52 | 836.00 | 30.91 | 916.00 | 22.78 |
| Medianas | 8,089.00 | 13.79 | 3,092.00 | 17.44 | 1,829.00 | 17.63 | 489.00 | 16.42 | 2,056.00 | 19.46 | 630.00 | 23.29 | 569.00 | 14.15 |
| Pequeñas | 46,552.00 | 79.36 | 12,959.00 | 73.09 | 7,285.00 | 70.20 | 2,244.00 | 75.35 | 6,553.00 | 62.02 | 1,239.00 | 45.80 | 2,536.00 | 63.07 |
| Total | 58,661.00 | 54.80 | 17,731.00 | 16.56 | 10,377.00 | 9.69 | 2,978.00 | 2.78 | 10,566.00 | 9.87 | 2,705.00 | 2.53 | 4,021.00 | 3.76 |

Fuente: Elaboración propia con información de ENAPROCE (2015).

Adicionalmente, en la Tabla 4.3 se muestra la distribución de empresas acorde a la clasificación de quién es el propietario o accionista mayoritario de la misma. En ésta, se puede identificar los dos principales modelos de administración de negocios que adoptan las empresas en México. El primero de ellos es que el propietario de la empresa es o son los fundadores de la misma, en tanto que el segundo, es el esquema tradicional familiar en el que la generación siguiente se encarga de administrar la empresa.

Cabe destacar el escaso número de empresas en el que un conjunto de accionistas son los propietarios del negocio; aún más importante, la baja penetración del capital privado o capital de riesgo en México.

Ahora bien, a fin de valorar la contribución a la actividad económica por tamaño de empresa, se presentan los valores correspondientes al número de unidades económicas, número de personal ocupado, producción bruta total y valor agregado bruto, registrados a partir de los Censos Económicos realizados por INEGI en los años 2004, 2009 y 2014. Lo anterior, permitirá conocer a detalle la evolución que han experimentado las empresas mexicanas a lo largo del periodo de estudio.

La Tabla 4.4 se encarga de mostrar los datos relativos a las variables previamente mencionadas para cada uno de los años censales. A través de dicha información, fue posible construir la Tabla 4.5. En esta última, considerando la estratificación de Pyme mencionada en la Tabla 4.1, se señala la manera en cómo contribuyen a la actividad económica dicho conjunto de negocios, de modo que se les compara con la aportación del segmento de empresas grandes. Como se aprecia, y en correspondencia con lo que se venía argumentando en esta investigación, las Pymes representan casi el total de unidades económicas del país; además de ser las principales fuentes de empleo al cubrir, en promedio, poco más del 70% del personal ocupado total a lo largo del periodo de estudio. No obstante, en términos de la producción bruta total y el valor agregado bruto, su participación continúa siendo inferior al mostrado por las empresas grandes, al representar, en promedio, 44.86% y 38.29% respectivamente; mientras que, en contraste, para las empresas grandes dichos valores son 55.14% y 61.71%.

Sin embargo, como se mencionó en el Capítulo I, siendo una de las características principales de las Pymes su flexibilidad y capacidad para adaptarse a los cambios económicos y de mercado, destaca la mejora que registraron del Censo 2009 al 2014, tanto en términos de la producción bruta total, como del valor agregado bruto.

Tabla 4.4 Empleo, producción y valor agregado en México, 2004, 2009 y 2014

| Tamaño de la unidad económica | 2004 | | | | 2009 | | | | 2014 | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|
| | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto |
| | | | Millones de pesos | | | | Millones de pesos | | | | Millones Pesos | |
| Hasta 2 | 2,118,138 | 3,011,902 | 304,825.3 | 205,738.0 | 2,408,422 | 3,540,134 | 314,617.8 | 170,029.4 | 3,055,960 | 4,303,207 | 512,189.4 | 303,749.6 |
| De 3 a 5 | 581,262 | 2,078,023 | 219,422.0 | 133,318.0 | 903,670 | 3,230,882 | 305,915.6 | 159,108.8 | 776,204 | 2,769,186 | 434,172.2 | 238,498.1 |
| De 6 a 10 | 153,891 | 1,135,040 | 208,512.9 | 125,533.2 | 224,086 | 1,643,428 | 295,485.2 | 155,044.2 | 203,739 | 1,507,634 | 430,697.3 | 250,573.4 |
| De 11 a 15 | 47,601 | 604,387 | 142,881.8 | 78,960.8 | 63,623 | 805,931 | 194,538.7 | 102,529.8 | 62,428 | 800,704 | 288,902.9 | 166,171.4 |
| De 16 a 20 | 24,361 | 433,765 | 111,316.0 | 61,621.4 | 31,311 | 558,099 | 155,162.0 | 79,002.7 | 32,966 | 593,297 | 226,883.4 | 106,678.6 |
| De 21 a 30 | 25,177 | 627,223 | 181,292.1 | 93,150.6 | 30,346 | 753,572 | 250,621.2 | 114,845.4 | 31,161 | 783,911 | 312,947.6 | 137,191.6 |
| De 31 a 50 | 20,946 | 813,589 | 267,834.3 | 129,708.3 | 24,688 | 961,063 | 390,035.2 | 170,000.5 | 27,178 | 1,071,291 | 497,813.8 | 220,812.8 |
| De 51 a 100 | 16,142 | 1,138,960 | 405,525.8 | 187,625.0 | 18,668 | 1,312,888 | 625,568.9 | 265,184.2 | 19,405 | 1,363,382 | 812,178.3 | 319,364.6 |
| De 101 a 250 | 10,931 | 1,689,346 | 688,343.5 | 313,018.5 | 12,029 | 1,886,762 | 1,284,728.6 | 552,497.7 | 13,929 | 2,160,184 | 1,511,485.8 | 565,323.0 |
| De 251 a 500 | 4,043 | 1,385,897 | 727,958.3 | 331,046.4 | 4,136 | 1,423,569 | 1,204,267.6 | 470,186.8 | 4,506 | 1,551,825 | 1,397,204.0 | 473,363.7 |
| De 501 a 1,000 | 1,689 | 1,157,703 | 669,812.3 | 316,512.7 | 1,913 | 1,334,001 | 1,267,236.3 | 528,933.8 | 1,989 | 1,378,500 | 1,357,801.5 | 517,274.0 |
| De 1,001 y más | 976 | 2,163,701 | 2,389,454.5 | 1,241,057.1 | 1,127 | 2,666,505 | 4,710,249.4 | 2,283,118.0 | 1,280 | 3,293,237 | 620,203.7 | 2,685,585.4 |
| Total | 3,005,157 | 16,239,536 | 6,317,178.8 | 3,217,290.0 | 3,724,019 | 20,116,834 | 10,998,426.5 | 5,050,481.1 | 4,230,745 | 21,576,358 | 8,402,479.9 | 5,984,586.4 |

Fuente: Elaboración propia con información de Censos Económicos (2018).

Tabla 4.5 Contribución al empleo, producción y valor agregado en México por tamaño de unidad económica, 2004, 2009 y 2014

| Tamaño de la unidad económica | 2004 | | | | 2009 | | | | 2014 | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|
| | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto |
| | % | | | | | | | | | | | |
| Pyme | 99.78 | 71.01 | 40.05 | 41.30 | 99.81 | 73.04 | 34.70 | 35.01 | 99.82 | 71.16 | 59.83 | 38.57 |
| Grande | 0.22 | 28.99 | 59.95 | 58.70 | 0.19 | 26.96 | 65.30 | 64.99 | 0.18 | 28.84 | 40.17 | 61.43 |

Fuente: Elaboración propia con información de Censos Económicos (2018).

Tabla 4.6 Cambio porcentual agregado por tamaño de unidad económica, 2004-2009 y 2009-2014

| Tamaño de la unidad económica | 2004-2009 | | | | 2009-2014 | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|
| | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto | Número de unidades económicas | Número de personal ocupado total | Producción Bruta Total | Valor Agregado Bruto |
| | % | | | | | | | |
| Pyme | 0.27 | 0.27 | 0.43 | 0.28 | 0.04 | 0.04 | 0.38 | 0.40 |
| Grande | 0.10 | 0.14 | 0.84 | 0.64 | 0.09 | 0.12 | -0.21 | 0.05 |

Fuente: Elaboración propia con información de Censos Económicos (2018).

Como se observa en la Tabla 4.6, de 2009 al 2014 son el segmento de empresas Pymes las que registraron el mejor avance en términos porcentuales para los casos de la producción bruta total y el valor agregados de la producción, al mostrar un crecimiento de 0.38% y 0.40% respectivamente. En sentido contrario, han sido el segmento de empresas grandes los que han registrado incluso retrocesos, reflejando así su menor dinamismo ante entornos económicos adversos.

Por su parte, al analizar la tendencia de la productividad y la rentabilidad²² de las empresas en México, obtenidas a partir de la información presentada en la Tabla 4.4, fue posible construir la Tabla 4.7. De esta manera, a través de esta última se logró cuantificar la productividad y rentabilidad media por tamaño de unidad económica. Como podría esperarse, el segmento de negocios Pyme es tanto menos productiva como menos rentable en comparación con las empresas grandes, tal como se muestra en la Tabla 4.8.

No obstante, con base en la Tabla 4.9, se puede observar que, en términos de tasas de crecimiento, las Pymes nuevamente evidencian su flexibilidad y capacidad de adaptarse a los cambios del mercado. En este sentido, del Censo 2009 al 2014, se aprecia la manera en que las Pymes han presentado incrementos tanto de la productividad como rentabilidad de sus actividades; en contraste, las empresas grandes han mostrado incluso variaciones negativas, lo cual significa que los valores registrados por el Censo 2014 son inferiores a los mostrados por el Censo 2009, para este conjunto de empresas.

²² A fin de entender de dónde provienen estos dos indicadores, se precisa el cálculo que se requiere para obtenerlos:

- $Productividad = \frac{Producción\ Bruta\ Total}{Número\ de\ personal\ ocupado\ total}$
- $Rentabilidad = \frac{Valor\ Agregado\ Bruto}{Número\ de\ unidades\ económicas}$

Tabla 4.7 Productividad y rentabilidad de las empresas en México, 2004, 2009 y 2014

| Tamaño de la unidad económica | 2004 | | 2009 | | 2014 | |
|-------------------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
| | Productividad | Rentabilidad | Productividad | Rentabilidad | Productividad | Rentabilidad |
| | MXN | | | | | |
| Hasta 2 | 101.21 | 97.13 | 88.87 | 70.60 | 119.03 | 99.40 |
| De 3 a 5 | 105.59 | 229.36 | 94.68 | 176.07 | 156.79 | 307.26 |
| De 6 a 10 | 183.71 | 815.73 | 179.80 | 691.90 | 285.68 | 1,229.87 |
| De 11 a 15 | 236.41 | 1,658.81 | 241.38 | 1,611.52 | 360.81 | 2,661.81 |
| De 16 a 20 | 256.63 | 2,529.51 | 278.02 | 2,523.16 | 382.41 | 3,236.02 |
| De 21 a 30 | 289.04 | 3,699.83 | 332.58 | 3,784.53 | 399.21 | 4,402.67 |
| De 31 a 50 | 329.20 | 6,192.51 | 405.84 | 6,885.96 | 464.69 | 8,124.69 |
| De 51 a 100 | 356.05 | 11,623.41 | 476.48 | 14,205.28 | 595.71 | 16,457.85 |
| De 101 a 250 | 407.46 | 28,635.85 | 680.92 | 45,930.48 | 699.70 | 40,586.04 |
| De 251 a 500 | 525.26 | 81,881.37 | 845.95 | 113,681.53 | 900.36 | 105,051.86 |
| De 501 a 1,000 | 578.57 | 187,396.51 | 949.95 | 276,494.39 | 984.98 | 260,067.38 |
| De 1,001 y más | 1,104.34 | 1,271,574.86 | 1,766.45 | 2,025,836.70 | 188.33 | 2,098,113.62 |
| Total | 372.79 | 133,027.91 | 528.41 | 207,657.68 | 461.47 | 211,694.87 |

Fuente: Elaboración propia con información de Censos Económicos (2018).

Tabla 4.8 Productividad y rentabilidad de las empresas en México por tamaño de unidad económica, 2004, 2009 y 2014

| Tamaño de la unidad económica | 2004 | | 2009 | | 2014 | |
|-------------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | Productividad | Rentabilidad | Productividad | Rentabilidad | Productividad | Rentabilidad |
| | MXN | | | | | |
| Pyme | 251.70 | 6,164.68 | 308.73 | 8,431.05 | 384.89 | 8,567.29 |
| Grande | 736.06 | 513,617.58 | 1,187.45 | 805,337.54 | 691.22 | 821,077.62 |

Fuente: Elaboración propia con información de Censos Económicos (2018).

Tabla 4.9 Cambio porcentual agregado por tamaño de unidad económica, 2004-2009 y 2009-2014

| Tamaño de la unidad económica | 2004-2009 | | 2009-2014 | |
|-------------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | Productividad | Rentabilidad | Productividad | Rentabilidad |
| | % | | | |
| Pyme | 0.14 | 0.03 | 0.34 | 0.36 |
| Grande | 0.62 | 0.49 | -0.26 | -0.03 |

Fuente: Elaboración propia con información de Censos Económicos (2018).

De esta manera, se puede confirmar las Pymes juegan un rol relevante dentro de la actividad económica. No solo es su aportación como creadoras de empleo, también queda constatado su capacidad de adaptarse ante cambios registrados en la economía, pues en contraste con las empresas grandes, las Pymes han mostrado mejores avances en términos porcentuales. Sin embargo, todavía queda pendientes diseñar políticas y mecanismo que les permitan mejorar su rentabilidad, pues a pesar de que representan casi el universo total de empresas en México, el valor de sus ventas aún no es comparable con el de compañías grandes. Por tal motivo, el siguiente apartado se encargará de analizar la experiencia que el país ha tenido con relación a las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad

5. Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rendimiento en México

5.1 Definición de la empresa de alto crecimiento

A fin de entender la manera en como en México se ha abordado el tema de las empresas de alto crecimiento, resulta fundamental retomar algunas de las definiciones citadas en el Capítulo II para esta categoría de negocios.

En primer lugar, se encuentra la definición aportada por la OCDE, la cual menciona lo siguiente:

“Una empresa de alto crecimiento es aquella que experimenta tasas de crecimiento de los empleados o de la facturación de, como mínimo, un 20% anual durante un periodo de tres años consecutivos y que tiene, al menos, diez empleados. Crecimiento es así medido por número de empleados y por volumen de venta” (OECD, 2007)

Por su parte, Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova (2010) señalan que:

*“(...) la gran mayoría de los estudios utiliza alguna variación de esta definición de gacela: **empresa que ha experimentado un crecimiento superior a una tasa fija durante un periodo determinado de tiempo**”*

Finalmente, Storey (1994) identifica a las empresas de alto crecimiento, como:

“(...) aquellas empresas nuevas que en un horizonte de 10 años logran crecer hasta representar la mitad del empleo generado por las empresas de su mismo cohorte”

Asimismo, considerando la aportación de David L. Birch, se encuentra él clasificó a este conjunto de negocios bajo el concepto de empresas gacela, el cual define como:

“Empresas pequeñas de rápido crecimiento y las mayores generadoras de empleo. Suelen lanzarse desde los mercados locales a los nacionales e internacionales, empleando nuevas tecnologías y mano de obra cualificada. De esta manera, su rápido crecimiento se deriva del uso eficiente que hacen del conocimiento y de las herramientas tecnológicas, introduciendo nuevas ideas y nuevos productos, procesos y servicios.” Revenga (2006)

A partir de estas definiciones, se puede señalar las primeras tres se encargan de establecer criterios técnicos con base en los cuales determinar una empresa presenta un rápido crecimiento, o no. Motivo por el cual, se precisa las variaciones que deben observarse en términos del número de empleados y volumen de ventas. Por su parte, la definición de Birch se enfoca en resaltar algunas de las cualidades que poseen estas empresas, destacando, en este sentido, la combinación entre el uso de nuevas tecnologías y mano de obra cualificada.

Ahora bien, ¿de qué manera en México se define a las empresas de rápido crecimiento y elevado potencial de rentabilidad? Para responder a la pregunta anterior, la Tabla 5.1

muestra en primera instancia las definiciones proporcionadas por las Reglas de Operación del Fondo PyME²³ (DOF, 2009; DOF, 2010; DOF, 2011; DOF, 2012). Posteriormente, la Tabla 5.2 presenta las definiciones correspondientes a las Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor²⁴ (DOF, 2016; DOF, 2017; DOF, 2018)

Tabla 5.1 Definición de Empresa Gacela por las Reglas de Operación del Fondo PyME, 2009-2012

| 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|--|---|
| Las pequeñas y medianas empresas que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleo de alto valor agregado. | Las pequeñas y medianas empresas que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleo de alto valor agregado. | Las pequeñas y medianas empresas que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos. | Las pequeñas y medianas empresas que tienen un alto potencial de crecimiento y que aumentan su volumen de negocio de forma continua durante un periodo de al menos tres años consecutivos, por encima del 25% de incremento anual. |

Fuente: Elaboración propia con información de (DOF, 2009; DOF, 2010; DOF, 2011; DOF, 2012)

Como se puede observar, este Fondo mantuvo la mayor parte del periodo la misma definición con relación a esta categoría de empresas. Sin embargo, en el último ejercicio en el que operó, se llevó a cabo una modificación significativa al introducir un parámetro cuantificable a partir del cual se establece si un negocio es, o no, gacela.

²³ El objetivo del Fondo Pyme era contribuir al desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos a proyectos que fomentaran la creación, consolidación y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promovieran la inversión productiva que permitieran generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores. (INADEM, 2014)

²⁴ El Fondo Nacional Emprendedor (FNE) se creó en 2014 como resultado de la fusión entre el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) y el Fondo Emprendedor, con el objetivo de fomentar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva que se sustente crecientemente en MIPYMES más productivas ubicadas en sectores estratégicos. (INADEM, 2016)

Ahora bien, con relación al Fondo Nacional Emprendedor, sustituye “Empresa Gacela” por “Emprendimiento de Alto Impacto”. Similar al Fondo PyMe, se describe a esta categoría de negocios por su capacidad de crecer de manera sostenida, así como de generar empleo, riqueza y desarrollo regional en su entorno. Empero, ninguna de las definiciones mencionadas precisa en términos medibles de qué manera se puede identificarse a dichas empresas. Esto último, implicaría caer en ambigüedades por parte de las autoridades encargadas del financiamiento, dada la ausencia de parámetros para la toma de decisiones.

Tabla 5.2 Definición de Emprendimiento de Alto Impacto por las Reglas de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor, 2016-2018

| 2016 | 2017 | 2018 |
|--|--|--|
| <p>EMPRENDEDORES o empresas que cuenten con alto potencial económico, basados en nuevas y/o mejores soluciones que se traduzcan en productos, servicios y/o modelos de negocio con un impacto integral en su entorno y que requieran herramientas para fortalecer su operación, generar valor agregado y maximizar su crecimiento. Los BENEFICIARIOS que soliciten apoyo "scale up" deberán tener tasas de crecimiento destacadas.</p> | <p>EMPRENDEDORES o empresas que cuentan con alto potencial económico, nuevas y/o mejores soluciones que se traduzcan en productos, servicios y/o modelos de negocio que crecen de manera rentable, rápida y sostenida y que son capaces de generar riqueza, trabajo y desarrollo regional desde una visión global por medio de una empresa. Los BENEFICIARIOS que soliciten apoyo "scale up" deberán tener tasas de crecimiento elevadas.</p> | <p>EMPRENDEDORES o empresas que tengan alto potencial de crecimiento debido a la forma en que operan o el giro al que se dedican con una visión de negocio diferente, con nuevos modelos y planteamientos de negocio que las hacen más efectivas y con mejor rendimiento, teniendo un impacto positivo en el entorno, es decir, que multipliquen su alcance (generando empleo, mejorando la economía local) para incrementar la mejora económica de largo plazo en el país. Asimismo, tiene actitud creativa hacia la oportunidad y al desarrollo para crear mayor oportunidad.</p> |

Fuente: Elaboración propia con información de (DOF, 2016; DOF, 2017; DOF, 2018).

5.2 Análisis de la Pyme de alto crecimiento en México

Habiendo analizado la definición de empresa de alto crecimiento en México, prosigue analizar algunos de los programas que se han llevado a cabo desde el sector público con el propósito de identificar y promover a esta categoría de empresas.

Comenzando con el *Programa Nacional de Empresas Gacela*, como parte de un programa de la Secretaría de Economía de 2006 al 2012, tenía por objetivo identificar y atender a empresas de todos los sectores que tengan un alto potencial de desarrollo, a fin de fomentar, impulsar el crecimiento de dichas empresas para aumentar su productividad, sus ventas y su capacidad generadora de empleos (Secretaría de Economía, 2010). Este Programa brindaba atención constante para mantener el continuo crecimiento de las empresas, por medio de 5 herramientas de apoyo:

- **Consultoría**

Apoyos económicos para la contratación de consultorías especializadas en diversos temas, tales como diversificación de sus nichos de mercado, transferencia de tecnología y adquisición de franquicias.

- **Comercialización**

Asesoría para impulsar la comercialización de sus productos y servicios en el mercado nacional y/o global.

- **Financiamiento**

Ayuda a las empresas Gacela para que tengan acceso a fondos de financiamiento tanto para inversión, capital o flujo de trabajo.

- **Innovación**

Implementación de herramientas tecnológicas para innovación de productos y control de la empresa.

- **Gestión**

Acompañamiento durante el crecimiento de las empresas que las vincule con diferentes esquemas de apoyo. Ofreciendo opciones y canales para facilitar la

resolución de problemas que aquejan a una operación en particular, a través de enlaces, alianzas y contactos.

De manera más reciente, el Fondo Nacional del Emprendedor instauró dos programas similares al Programa Nacional de Empresas Gacela. El primero de ellos se conoce como *Impulso a Emprendimiento de Alto Impacto*, y pertenece al Programa de Emprendedores y Financiamiento; mientras que el segundo lleva por nombre *Incubación de Alto Impacto, Aceleración de Empresas y Talleres de Alta Especialización*, y pertenece respectivamente al Programa de Desarrollo Empresarial.

Con relación al Programa *Impulso a Emprendimiento de Alto Impacto*, su objetivo es apoyar emprendimientos de alto impacto, culturales, sociales y/o ambientales para acceder a servicios especializados que les permitan fortalecer su operación, potenciar su crecimiento y desarrollar una estrategia de vinculación con fuentes oportunas de financiamiento (INADEM, 2018). El margen máximo de financiamiento es de un 60% respecto del costo total del proyecto, y sus rubros de apoyo son:

- Servicios para desarrollo de software.
- Certificaciones para productos (bienes y/o servicios), procesos y talento humano.
- Desarrollo de habilidades empresariales para tomadores de decisiones.
- Servicios de consultoría para acompañamiento y/o asesoría financiera, legal y/o gobierno corporativo para vinculación con fuentes de financiamiento.
- Diseño e implementación de la estrategia comercial.

Los requisitos para cubrir el perfil solicitado son:

- Tener hasta dos años de haber iniciado operaciones a la fecha de aplicación a la convocatoria.

- Ser empresa de alto impacto, cultural, social y/o ambiental, conforme al cuestionario de características de emprendimiento de alto impacto.
- Comprobar ventas con estados de resultados o comprobar haber levantado capital con convenio de inversión.

Siguiendo con el Programa *Incubación de Alto Impacto, Aceleración de Empresas y Talleres de Alta Especialización*, su objetivo es impulsar proyectos potenciales de alto impacto en etapa temprana a través de la incubación; proyectos de empresas en etapa de escalamientos a través del proceso de aceleración; y facilitar el uso de servicios en los talleres de alta especialización (INADEM, 2018). El margen máximo de financiamiento es de un 70% respecto del costo total del proyecto, y sus rubros de apoyo son:

- Incubación de alto impacto.
- Aceleración Nacional.
- Aceleración Internacional.
- Talleres de Alta Especialización.
- Diseño e implementación de la estrategia comercial.

El requisito para cubrir el perfil solicitado es:

- Ser Incubadora de Alto Impacto, Aceleradora de Empresas o Taller de Alta Especialización con reconocimiento vigente emitido por el INADEM al momento del registro de la solicitud.

A partir de la información de esta sección, se puede precisar en México no existe un criterio único para definir al conjunto de empresas en cuestión. Esta situación puede derivar en problemas de aplicación de política pública; más aún, como se precisó en el Capítulo II, investigadores como Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel (2017)

recomiendan no utilizar una sola definición al momento de estudiar a este conjunto de empresas, pues, al asumir una sola postura, se puede caer en el error de excluir empresas relevantes o, por el contrario, considerar otras que alejan de resultados concluyentes.

5.3 Sectores prioritarios por Entidad Federativa

Finalmente, este apartado concluye mostrando los Sectores Estratégicos ²⁵ que el INADEM (2018) en conjunto con las Entidades Federativas, identificaron como industrias clave de cada región.

Como lo muestra la Tabla 5.3, los tres principales sectores que se encuentran sumamente presentes en México son: el Agroindustrial, los Servicios Turísticos y el Automotriz, estando presentes en 28, 19 y 15 Entidades respectivamente. Por su parte, los Estados de la República que mayor número de Sectores Estratégicos poseen son: Baja California, Querétaro de Arteaga y Tamaulipas, con 17, 14 y 12 respectivamente.

Cabe destacar la información contenida en dicha tabla es relevante en términos de esta investigación, ya que permite visualizar áreas de oportunidad en materia de financiamiento a empresas. Más importante aún, ayuda a reflexionar respecto a la centralidad económica del país en términos de la contribución de ramos industriales específicos a cadenas productivas globales (Parnreiter, 2015); de manera que dicha información establece las bases para que, a través del diseño y aplicación de políticas económicas, se logre la creación, desarrollo y consolidación de ciudades con enfoque global que concentren la infraestructura física necesaria para la acumulación de capital capaces de promover la creación de innovaciones y empleo en polos dinámicos.

²⁵ Sectores productivos prioritarios para lograr el desarrollo económico nacional definidos como tales conjuntamente por la Secretaría de Economía, el INADEM y las Entidades Federativas. (DOF, 2018)

Tabla 5.3 Sectores Estratégicos por Entidad Federativa

| | Aguascalientes | Baja California | Baja California Sur | Campeche | Chiapas | Chihuahua | Ciudad de México | Coahuila de Zaragoza | Colima | Durango | Guanajuato | Guerrero | Hidalgo | Jalisco | México | Michoacán de Ocampo | Morlos | Nayarit | Nuevo León | Oaxaca | Puebla | Querétaro de Arteaga | Quintana Roo | San Luis Potosí | Sinaloa | Sonora | Tabasco | Tamaulipas | Tlaxcala | Vera Cruz de Ignacio de la Llave | Yucatán | Zacatecas | |
|---|----------------|-----------------|---------------------|----------|---------|-----------|------------------|----------------------|--------|---------|------------|----------|---------|---------|--------|---------------------|--------|---------|------------|--------|--------|----------------------|--------------|-----------------|---------|--------|---------|------------|----------|----------------------------------|---------|-----------|---|
| Aeroespacial | X | X | | | X | X | | X | | | | | | | | | | | X | | | X | | | | X | | | | | | | |
| Aeronáutico | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | |
| Agroindustrial | X | X | X | | | X | | X | X | X | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | |
| Alimentos | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | |
| Artesanía | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | |
| Automotriz | X | X | | | | X | | X | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | |
| Automotriz (autopartes) y equipo de transporte marítimo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | |
| Bioeconomía | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | |
| Biotecnología | | | X | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Diseño y Moda | | | | X | | | X | | | X | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Dispositivos y Componentes | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Electrodomésticos | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | X | | | | | | |
| Electrónico/Eléctrico | X | X | | | | | | | | X | | | X | | | | | | X | | | | | | | X | | X | | | | | |
| Energético/Energías Limpias | X | | | X | | | X | | | | | X | | | | | | | X | | X | X | | | | | X | | X | | | X | |
| Energía Renovable | | X | X | | | | | | | | X | | | | X | | | | X | | | | X | | | X | X | | | | | | |
| Energías Verdes y Alternativas | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X |
| Equipo Médico | | X | | | | | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | | | X | | X | | | | | |
| Industria del Reciclaje | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Industria Textil | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | | | | | | | | | |
| Logística y Movilidad | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Maquinaria y Equipo | | X | | | | | X | | | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | X | | | | | | |
| Metalmeccánica | | X | | | | | X | | X | | | X | X | | X | | X | | | | | | X | | | | | | | X | | | |
| Minería de Metales | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | |
| Minería de Metales y no Metales | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X |
| Petroquímica | | | | X | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | |
| Productos Biofarmacéuticos | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Productos de Madera | | X | | | | | | | X | | | | | | X | | | | | X | | | | | | | | | X | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Productos para la Construcción | | X | | X | X | | | | | | X | | | X | | | X | X | X | X | | X | | | | X | X | X | | | |
| Productos Químicos | | X | | | | X | | | | X | X | X | X | | | | | X | | | | | | | | X | | | X | | |
| Químicos y Petroquímicos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | |
| Salud | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sector Plástico | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Servicios de Apoyo a los Negocios | | | | | | X | | X | X | | X | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | X | X | |
| Servicios de Investigación, Desarrollo y Adquisición de Tecnología | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | |
| Servicios Financieros Especializados | | | | X | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Servicios Logísticos | | X | X | | | X | | X | X | | X | | X | | | | X | | | | | | | | X | X | | | | | |
| Servicios Logísticos y Puertos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| Servicios Médicos | | X | | X | | X | | X | | | X | | X | X | X | | | | X | | | | | X | | | | | X | | |
| Servicios Médicos (Turismo Médico) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | X | |
| Servicios Turísticos | | X | X | X | | X | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Tecnologías de la Información y Comunicación | | | | X | | X | X | | X | X | | | X | | | | | X | | | | | | X | | | | | X | X | X |
| Textil | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Textil-Cuero-Calzado | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Textil y Confección | | | | | | | | X | | X | X | X | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | |

Fuente: Elaboración propia con información de INADEM (2018).

6. Limitaciones al crecimiento de las Pymes en México

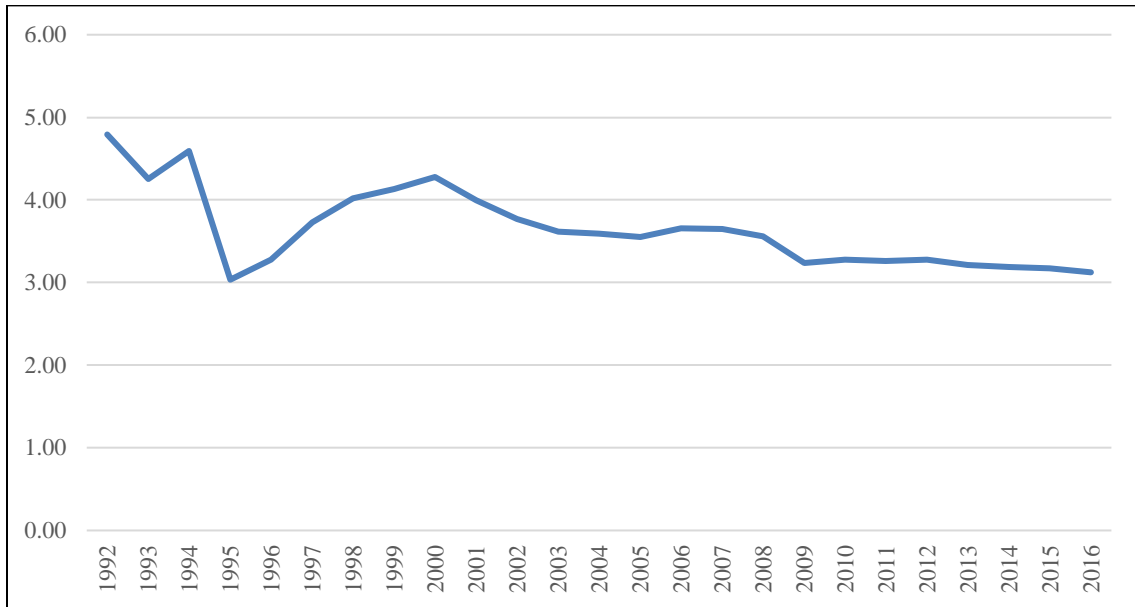
En este apartado, se describirán los principales factores que limitan el crecimiento de las Pymes en México, tanto aquellas consideradas con un crecimiento estándar, como aquellas de alto crecimiento.

6.1 La baja productividad de la Pyme en México

Retomando el análisis de la contribución de la Pyme al crecimiento económico, realizado en el Capítulo I, se encuentra el estudio de Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic (2011). Estos autores habían estudiado la relación de la Pyme con variables como el empleo y el crecimiento económico, encontrando esta categoría de negocios aportaron el 45.3% de nuevos empleos, en contraste con las grandes empresas que sólo habían aportado el 16.9%. Sin embargo, paralelamente hallaron que el segmento de pequeñas y medianas empresas eran las que mostraban el menor nivel de productividad con relación a las compañías de mayor consolidación en el mercado.

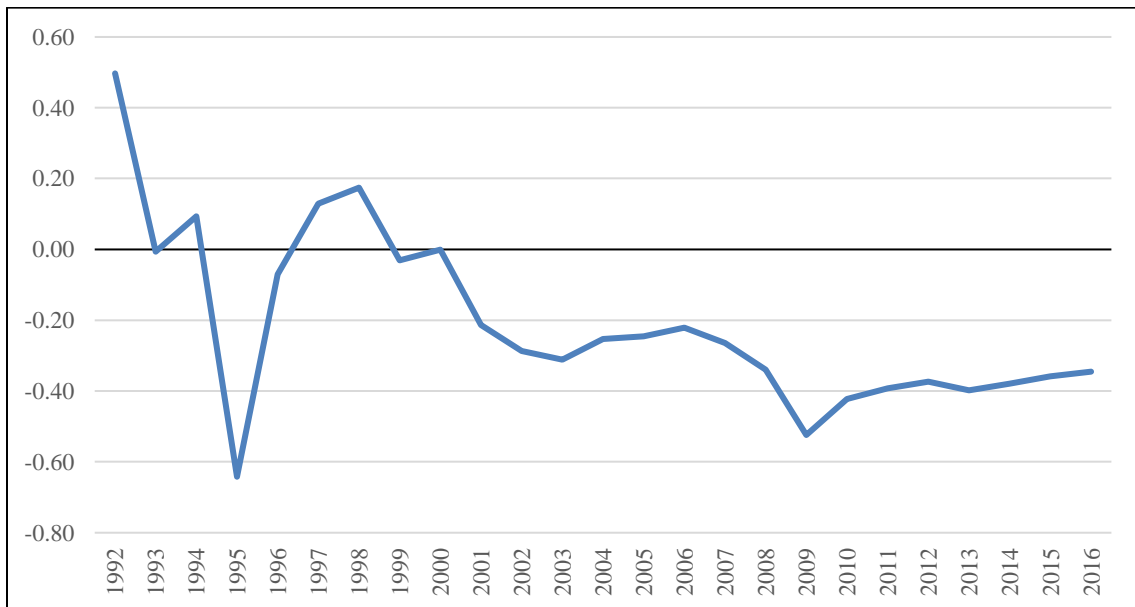
En este sentido, México también enfrenta un reto en materia de productividad. Tal como lo muestra el estudio *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in two-speed economy* (2014), mientras que la productividad de las grandes empresas modernas creció de 1999 a 2009 a una tasa de crecimiento promedio anual del 5.8% en el país, las empresas tradicionales (Pymes) disminuyeron su productividad a una tasa promedio del 6.5% anual. Este escenario se complementa con lo observado por la OECD (2013), quien argumenta el problema de la productividad radica principalmente en el sector de las microempresas, lo cual concuerda con los resultados expuestos en la Tabla 4.7. Asimismo, considerando la contribución y la productividad de los factores, ambos han venido contrayéndose desde el año 2000 a la fecha, como se muestra en la Gráfica 6.1 y Gráfica 6.2.

Gráfica 6.1 Contribución de los factores a nivel nacional, 1991-2016
 –Porcentaje respecto los niveles de 1991–



Fuente: Elaboración propia con información de Productividad Total de los Factores (2018).

Gráfica 6.2 Productividad total de los factores a nivel nacional, 1991-2016
 –Porcentaje respecto los niveles de 1991–



Fuente: Elaboración propia con información de Productividad Total de los Factores (2018).

6.2 Factores que explican la baja productividad de la Pyme en México

Con base en la información expuesta en este Capítulo, se confirma las Pymes son las principales generadoras de empleo en el país, al aportar casi tres cuartas partes de las fuentes de empleo que se generan en la economía (Tabla 4.5). No obstante, su participación en la producción bruta total y valor agregado bruto, aún es limitado.

En este contexto, se identifica que el principal problema que enfrenta la Pymes de México en forma generalizada es la falta de productividad (INADEM, 2016). De manera que, dentro de los múltiples factores que se han identificado explican la baja productividad de las Pymes, se encuentran:

- Carencias de capital humano.
- Limitaciones para implementar técnicas y tecnologías a procesos productivos, de servicios y de comercialización.
- Falta de capacidad para innovar y desarrollo tecnológico.
- Entorno institucional y ambiente para hacer negocios, poco favorable.
- Limitaciones para acceder a capital físico y financiero (incluyendo capital de riesgo).

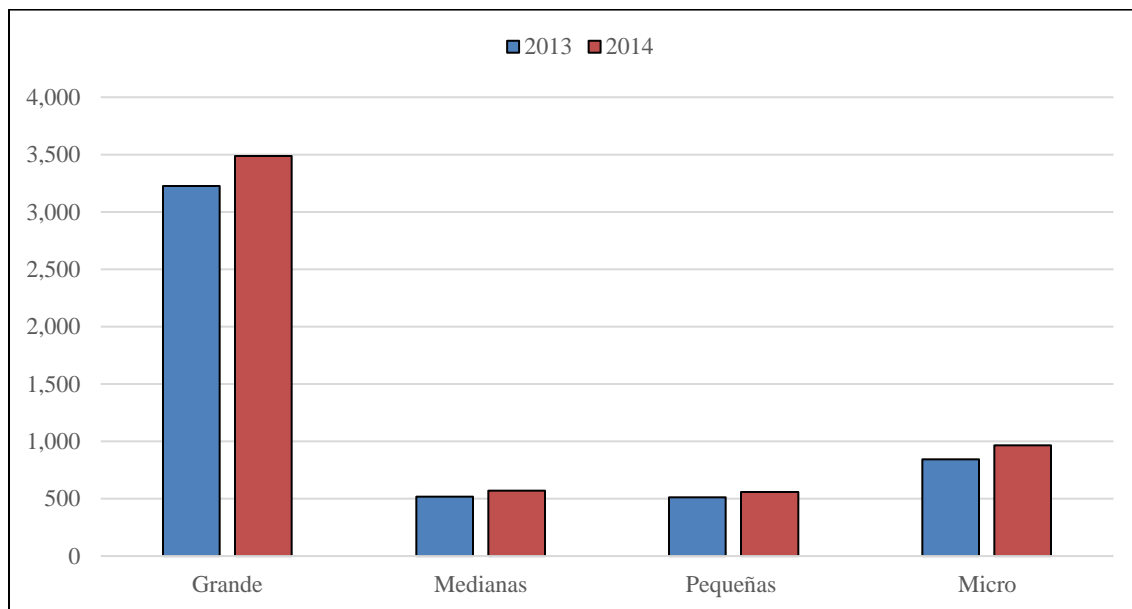
Cada uno de ellos se analizará de manera particular en esta sección. Sin embargo, las limitaciones para acceder a capital físico y financiero se estudiarán a detalle en el siguiente Capítulo.

a. Carencias de capital humano

Las grandes empresas generalmente son más propensas a invertir en capacitación laboral que las micro, pequeñas y medianas empresas; de modo que, siendo una tendencia global,

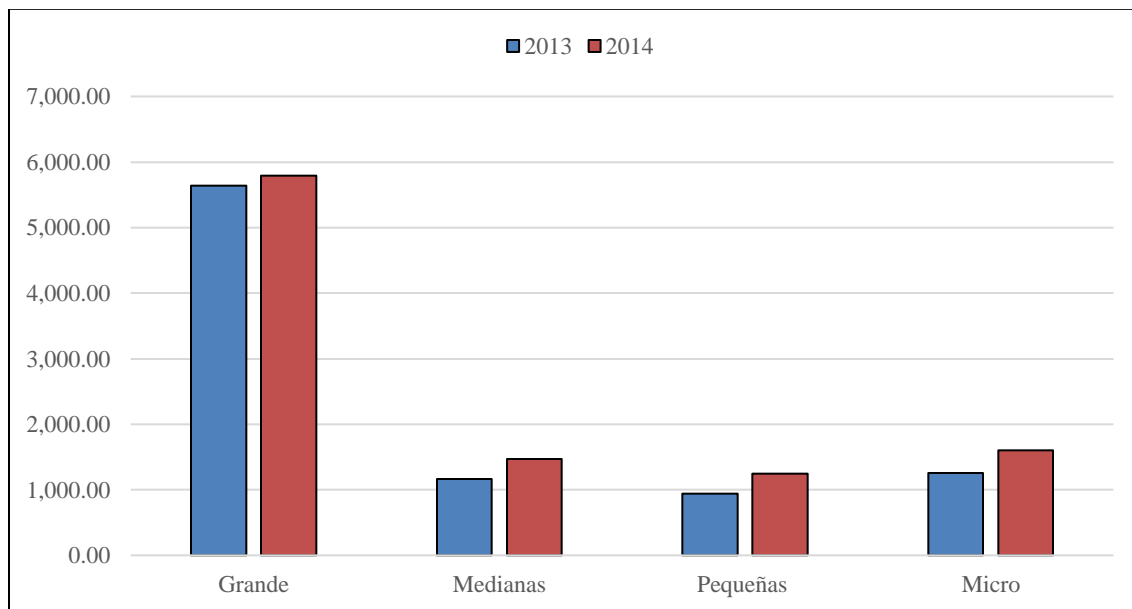
México no es la excepción (INADEM, 2016). Es así que, con base en la ENAPROCE (2015), se construyen la Gráfica 6.3, Gráfica 6.4 y Gráfica 6.5.

Gráfica 6.3 Personal ocupado que fue capacitado por las empresas, 2013-2014
 –Miles de personas–



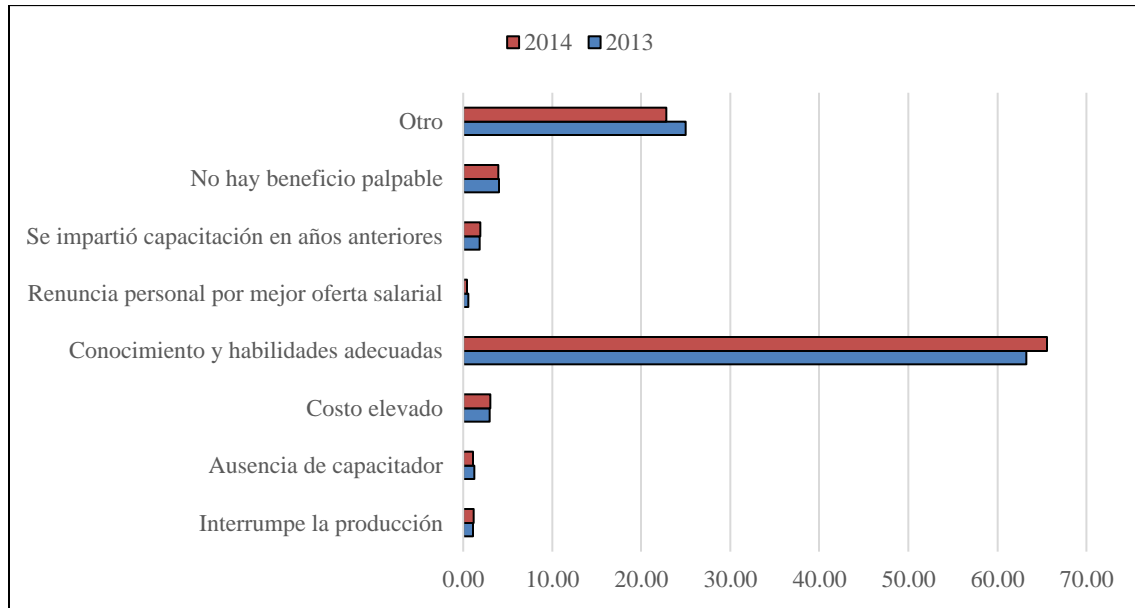
Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE (2015).

Gráfica 6.4 Gasto destinado a la capacitación, 2013-2014
 – Millones de pesos–



Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE (2015).

Gráfica 6.5 Proporción de empresas según la principal causa por la que no ofrecieron capacitación al personal, 2013-2014
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE (2015).

Como se puede apreciar en las gráficas, la mayoría de las Pymes no capacita a su personal, ni dedica recursos para su capacitación. Ello se debe principalmente a que, los directivos de éstas, consideran su personal cuenta con el conocimiento y habilidades adecuados para la operación de su negocio²⁶. Empero, dicha apreciación tiene como consecuencia que haya una mayor probabilidad de que los emprendedores vean afectada la habilidad para desarrollar eficazmente sus empresas.

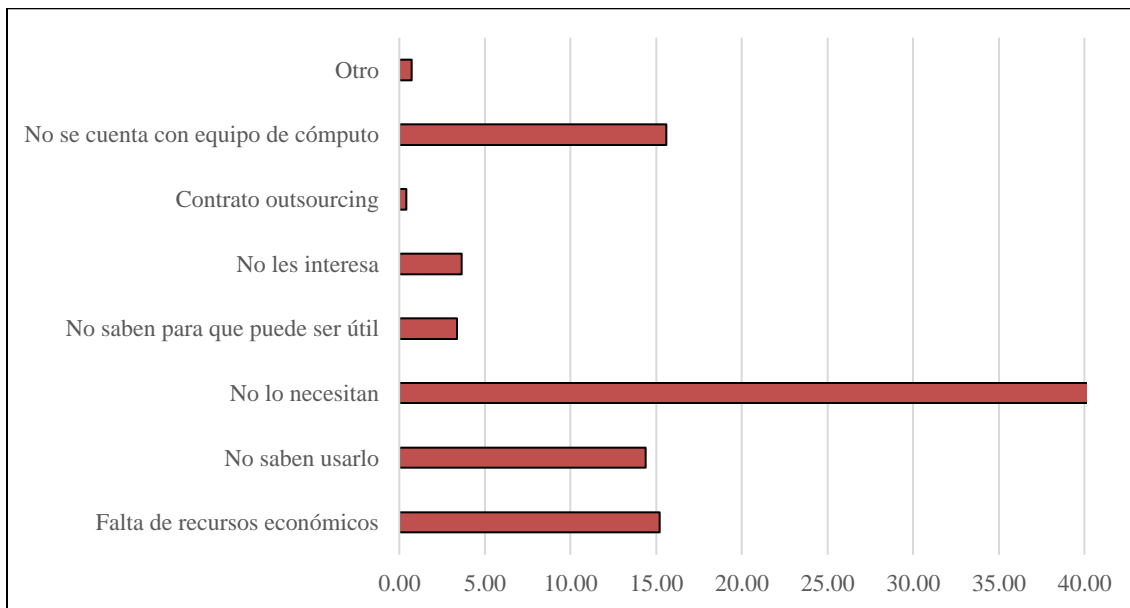
b. Limitaciones para implementar técnicas y tecnologías a procesos de productivos de servicios y comercialización

Dentro de las principales razones por las que las Pymes encuentran restricciones para implementar nuevas tecnologías a procesos productivos y de comercialización de sus productos y/o servicios, se hallan la ausencia de equipo de cómputo y la baja penetración

²⁶ Los motivos detrás pueden deberse en tanto por la falta de recursos como también por la falta de políticas de empresa dentro de este conjunto de empresas encaminadas a mejorar la capacitación, impulso y desarrollo de su fuerza de trabajo (Martín, Espíritu, Aparicio, & Salvador, 2009; Quevedo, Ruiz, Antonio, & Muñoz, 2017).

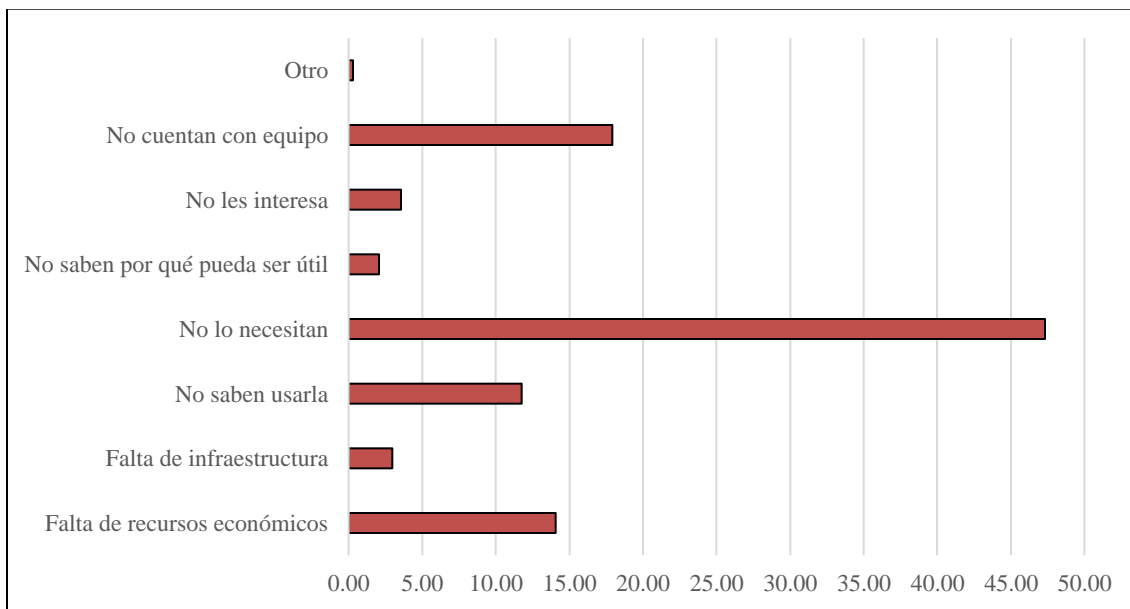
del uso de internet. Por consiguiente, con base en la ENAPROCE (2015), se construyen la Gráfica 6.6 y Gráfica 6.7.

Gráfica 6.6 Proporción de empresas según la principal razón por la que no utilizaron equipo de cómputo para el desarrollo de sus actividades, 2015
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE (2015).

Gráfica 6.7 Proporción de empresas según principal razón por la que no utilizaron internet para el desarrollo de sus actividades, 2015
 –Porcentaje–



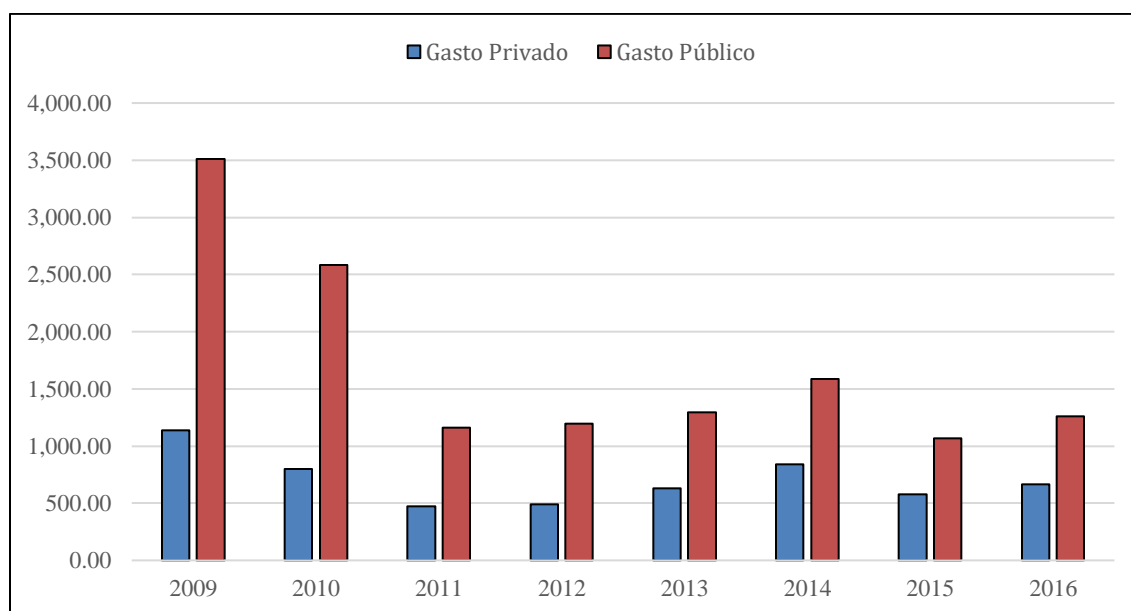
Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE (2015).

Como se puede observar, la principal razón por la que las Pymes no emplearon equipo de cómputo o internet para el desarrollo de sus actividades, es considerar que no la necesitan; a ella le siguen la carencia propiamente del equipo de cómputo, y la falta de recursos económicos.

c. Falta de capacidad para innovar y desarrollo tecnológico.

La innovación es un factor clave para el desarrollo de la actividad económica, y para su fomento requiere la participación del sector público, privado y académico. Al respecto, México ha destinado proporciones cada vez menores al gasto público y privado en innovación, tal como aprecia en la Gráfica 6.8.

Gráfica 6.8 Gasto público y privado en innovación en el programa PEI²⁷, 2010-2016
 –Millones de pesos–

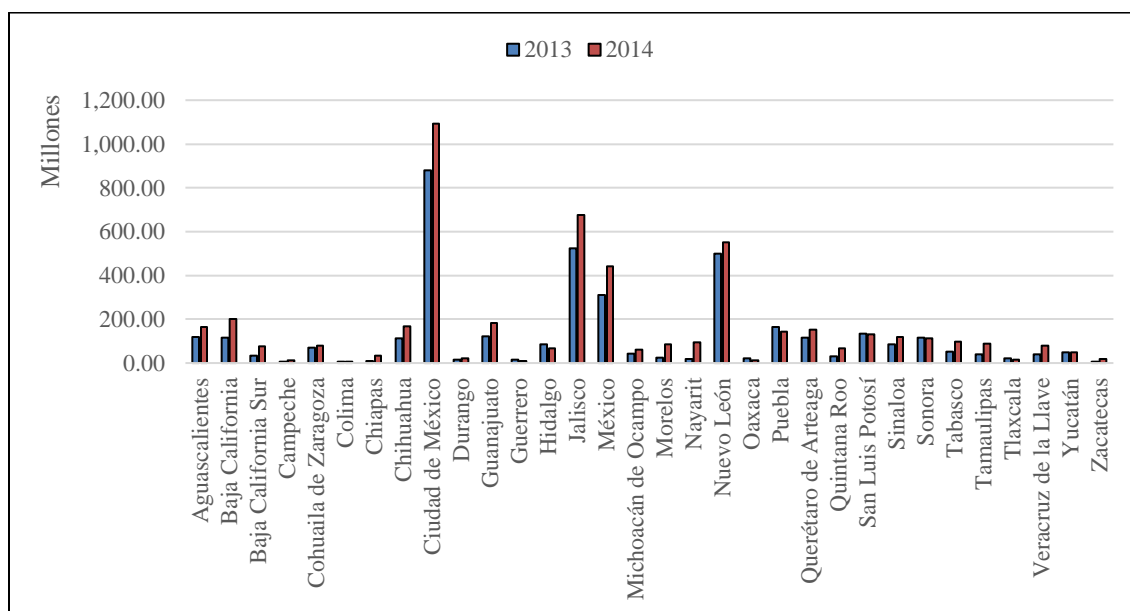


Fuente: Elaboración propia con información de la CONACYT (2016).

²⁷ El Programa de Estímulos a la Innovación busca incentivar, a nivel nacional, la inversión de las empresas en actividades y proyectos relacionados con la investigación, desarrollo tecnológico e innovación a través del otorgamiento de estímulos complementarios, de tal forma que estos apoyos tengan mayor impacto posible sobre la competitividad de la economía nacional. (CONACYT, 2014)

Esta información concuerda con el bajo nivel que las empresas (grandes y Pymes en su conjunto) gastaron en proyectos de innovación según la Entidad Federativa. Tal como se muestra en la Gráfica 6.9, solo las empresas de la Ciudad de México, Jalisco, Nuevo León y Estado de México, destinaron montos superiores a la media a nivel nacional, tanto en el año 2013 como en el 2014. Este contexto refleja el rezago de la economía mexicana, tanto en el sector público como en el sector privado, por promover actividades destinadas a la innovación.

Gráfica 6.9 Monto que las empresas gastaron en proyectos de innovación, 2013-2014
– MXN pesos–



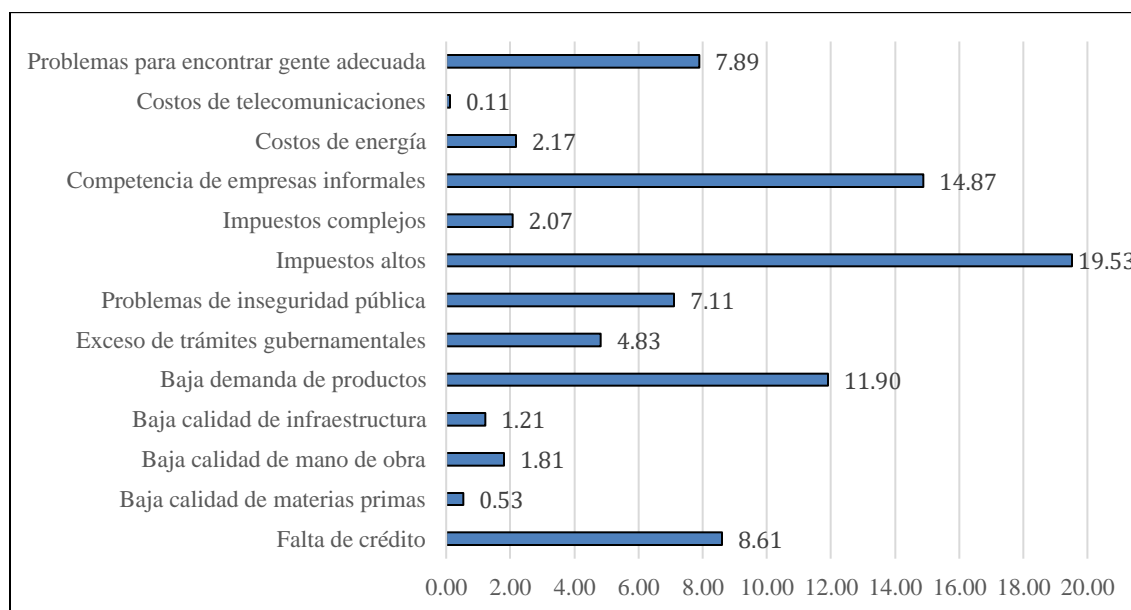
Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE (2015).

d. Entorno institucional y ambiente de negocios poco favorable.

Similar a la información presentada en la Gráfica 3.1, a través de la información del *Enterprise Survey* (2010). La ENAPROCE (2015) identificó los principales problemas que enfrentan las Pymes para su crecimiento, tal como muestra en la Gráfica 6.10.

A través de dichos resultados, se identifica la falta de crédito como el cuarto problema principal, estando por encima de éste la baja demanda de productos, la competencia de empresas informales y los impuestos altos.

Gráfica 6.10 Principales problemas para el crecimiento de las Pymes, 2015
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE (2015).

7. Conclusiones

La información expuesta en este Capítulo ha permitido ilustrar el estado económico y empresarial en el que operan las Pymes en México, así como examinar la contribución en materia económica de este conjunto de negocios en el país.

Como se analizó, el entorno macroeconómico que ha caracterizado a México en los últimos años ha permitido que la Pyme se desarrolle al margen de una economía en crecimiento, en donde, a pesar de un nivel de inflación moderadamente alta, es posible observar una tasa de desempleo inferior al presentado por el resto de países. No obstante, es importante destacar que bajo este escenario ha venido tomando lugar un alza gradual de las tasas de interés, hecho que guarda implicaciones negativas para el desarrollo de las

Pymes en México, especialmente porque además de representarle un reto para la obtención de financiamiento, implica el ánimo emprendedor de la población se vea afectado como resultado de una mayor exigencia en la rentabilidad de sus proyectos.

Respecto al entorno empresarial, se encontró que a pesar de que México ha mejorado su clima de negocios de manera general, especialmente al avanzar en el ranking internacional de reportes como el *Doing Business* y *The Global Competitiveness Report*, dos son los pendientes a los que las empresas en su conjunto, pero en particular las Pymes, deben enfrenar con mayores complicaciones. Por una parte, se ubica los mayores requisitos y costos que habrán de asumir para emprender su negocio (apertura de empresas); por el otro, un marco jurídico y administrativo más complejo con el que deban interactuar (entorno institucional). Asimismo, se identificó el acceso al financiamiento continua siendo limitado para el grueso de las empresas, tanto por el hecho de que el crédito que se ofrece es aún inferior con relación a estándares internacionales (Gráfica 3.2 y Gráfica 3.3), como por el hecho de que se prefiere obtener financiamiento fuera del proporcionado por la banca comercial (Gráfica 3.5, Gráfica 3.9 y Gráfica 3.10). Adicionalmente, se halló México es un país con un nivel de restricción elevado respecto al resto de países empleados para la muestra, no solo por tener un nivel impositivo alto (Gráfica 3.11), sino también por obtener una calificación alta en el indicador PMR elaborado por la OCDE (

Gráfica 3.13), lo cual implica las empresas tengan mayores probabilidades de no tener éxito en el mercado. Lo anterior tenderá a agravarse en la medida de que, a la par de lo anterior, persista una baja disposición por invertir en actividades dedicadas a la I+D (Gráfica 3.16).

Ahora bien, examinando la contribución económica de la Pyme en México se encontró su importancia en función de su peso en el universo de empresas, al representar poco más del 95% del total de negocios en el país (Tabla 4.2). En consecuencia, esta característica constata su relevancia en términos de la creación de empleo, al brindar fuentes de trabajo a alrededor del 70% del personal ocupado (Tabla 4.5). Por su parte, ya sea por el modelo de administración de negocio que eligen (Tabla 4.3) o por el entorno económico previamente descrito, se identificó tanto su estándar de productividad como de rentabilidad son considerablemente inferiores a los mostrados por el segmento de empresas grandes (Tabla 4.8). No obstante, considerando las variaciones porcentuales entre cada uno de los Censos Económicos realizados por el INEGI, se logró evidenciar una de las cualidades principales de las Pymes, es decir, su flexibilidad y capacidad para adaptarse a los cambios económicos y de mercado; esto principalmente porque, dentro del periodo analizado, mostraron tasas de crecimiento superiores a las observadas por las empresas grandes, especialmente para el lapso de 2009 a 2014 (Tabla 4.9).

Con relación a las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rendimiento, se halló que, en México, a pesar de no haber una definición o criterio único para identificarlas, si se han llevado a cabo esfuerzos por identificarlas y promoverlas. Ejemplo de ello son las acciones que tanto el Fondo PyME, como el actual Fondo Nacional Emprendedor, han realizado a partir de programas como el *Programa Nacional de Empresas Gacela*, *Programa de Impulso a Emprendimiento de Alto Impacto* y el

Programa de Incubación de Alto Impacto, Aceleración de Empresas y Talleres de Alta Especialización. Cada uno de ellos ha definido como objetivo el impulsar proyectos y empresas de todos los sectores que muestren un alto potencial de desarrollo en el mercado. En este sentido, fue posible identificar los sectores estratégicos que caracterizan a la actividad económica mexicana, los cuales son: el Agroindustrial, los Servicios Turísticos y el Automotriz (Tabla 5.3). No obstante, a pesar de que en estos sectores existe una mayor probabilidad de encontrar Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, el ejercicio de hallar a este conjunto de empresas se torna más interesante si se logra considerar al resto de sectores prioritarios, pues evaluando el nivel de competencia presente en cada uno de ellos, será posible realizar más y mejores decisiones respecto a en qué empresas invertir.

Finalmente, evaluando las principales limitantes al crecimiento de las Pymes en México, se encontró es la baja productividad de este segmento de empresas lo que explica a su vez el magro desempeño económico de las mismas. Al respecto, estudios como *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in two-speed economy* (2014) son muy enfáticos en el tema, pues identificaron que las Pymes en su conjunto han disminuido su productividad a una tasa promedio del 6.5% anual. Más aún, considerando existen diversos factores que acentúan dicho problema, se halló los principales de ellos son los siguientes:

- Carencias de capital humano.
 - Las Pymes no capacita a su personal, ni dedica recursos para su capacitación (Gráfica 6.3 y Gráfica 6.4).
 - Esto se debe particularmente a que consideran su personal cuenta con el conocimiento y habilidades adecuados para la operación de su negocio (Gráfica 6.5).

- Limitaciones para implementar técnicas y tecnologías a procesos productivos, de servicios y de comercialización.
 - Las Pymes no emplearon equipo de cómputo o internet para el desarrollo de sus actividades debido a tres causas: consideran no la necesitan, carecen propiamente de equipo de cómputo y les hace falta recursos económicos (Gráfica 6.6 y Gráfica 6.7).
- Falta de capacidad para innovar y desarrollo tecnológico.
 - El gasto público y privado en innovación ha venido reduciéndose en los últimos años (Gráfica 6.8).
 - Las empresas mexicanas (grandes y Pymes en su conjunto), gastan poco en actividades destinadas a la innovación (Gráfica 6.9).
- Entorno institucional y ambiente para hacer negocios, poco favorable.
 - Las Pymes identifican cuatro principales problemas que deben enfrentar: impuestos altos, competencia de empresas informales, baja demanda de sus productos y falta de crédito.

En última instancia quedan las limitaciones para acceder a capital físico y financiero (incluyendo capital de riesgo), tema que será estudiado a profundidad en el siguiente y último Capítulo titulado: “Alternativas de financiamiento para las Pymes de alto crecimiento y elevado potencial de rentabilidad”.

CAPÍTULO IV:
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
PYMES DE ALTO CRECIMIENTO Y ELEVADO
POTENCIAL DE RENTABILIDAD

1. Introducción

Como se analizó en el Capítulo anterior, el acceso limitado al financiamiento es considerado un impedimento al crecimiento de las Pymes en México. Ejemplo de ello son la *Enterprise Survey*, llevada a cabo por el Banco Mundial (2010), y la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015), informes a través de las cuales los directivos de las empresas posicionaron el tema del financiamiento como el tercer y cuarto obstáculo que, respectivamente, afecta el desarrollo de sus negocios (Gráfica 3.1 y Gráfica 6.10).

De esta manera, habiendo identificado los niveles de crédito dirigidos al sector privado, así como el volumen de crédito proporcionado por el sistema bancario, ambos como porcentaje del PIB, son considerablemente inferiores a los estándares mostrados a nivel internacional (Gráfica 3.2 y Gráfica 3.3), se puede afirmar que las empresas en México tienen mayores restricciones para acceder a créditos respecto a aquellas empresas establecidas en otros países. Situación que afecta principalmente a las Pymes ya que, además de presentar un menor acceso a una cuenta de cheques o ahorro, el nivel de préstamos o líneas de crédito bancario es enormemente inferior al mostrado por otras economías de la región (Gráfica 3.4 y Gráfica 3.5).

A dicho escenario, se suma el contexto global de política monetaria de incrementos graduales en las tasas de interés. Hecho que refuerza la tendencia de que el crédito bancario sea cada vez una opción menos viable de financiamiento ha ser tomada en cuenta por las empresas, en especial para las Pymes.

Es así que el presente Capítulo tiene por objetivo proponer las alternativas de financiamiento que, adicionales a los medios tradicionales en el mercado, contribuyan al desarrollo de las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de

rentabilidad. Por lo tanto, el Capítulo consiste en tres apartados. El primero se encargará de exponer el problema de acceso al financiamiento de las Pymes en México, a fin de identificar sus principales causas y potenciales consecuencias para su desarrollo. El segundo, describirá las alternativas de financiamiento que, disponibles en el mercado, mejor convengan a las Pymes de alto crecimiento. De modo que, en el tercer y último apartado, se expongan las principales conclusiones a partir de los datos analizados.

2. El problema de financiamiento de la Pyme en México

El presente apartado tiene como propósito detallar el problema de acceso a financiamiento de las Pymes en México, con el objetivo de comprender sus causas, así como potenciales consecuencias en el desarrollo de esta categoría de negocios. El apartado se integra por tres secciones que se presentan a continuación.

2.1 Problema

Como se expuso en el Capítulo anterior, a pesar de que el segmento de Pymes en México realiza una importante contribución en términos del volumen de unidades económicas que representan y creación de empleo que generan (Tabla 4.5), sus niveles de productividad y rentabilidad son considerablemente inferiores a los mostrados por el conjunto de empresas grandes (Tabla 4.8). Ya que, además de identificarse las Pymes son en promedio \$556.47 pesos menos productivas y \$705,623.24 pesos menos rentables que estas últimas, estudios como *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in two-speed economy* (2014), comprueban esta tendencia ha persistido desde finales de 1999 hasta 2009, al presentar este segmento de empresas un decremento de su productividad a una tasa promedio del 6.5% anual. Por consiguiente, habiendo reconocido una fracción de esta baja

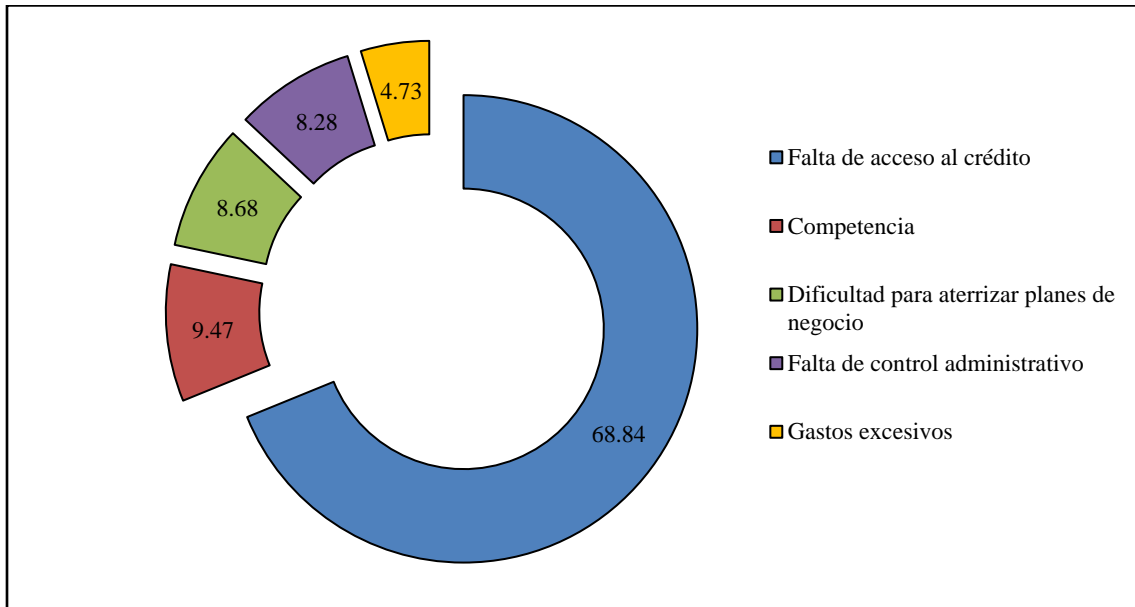
productividad yace en un limitado acceso al financiamiento, esta sección se enfoca a describir las características principales correspondientes a este problema.

Como se señala en el reporte *Financiamiento y fortalecimiento de MiPyMEs* (2012), las Pymes no han logrado consolidarse y tener un crecimiento sostenido debido a la **falta integral de productos financieros** que les permitan la adquisición de capital de trabajo, aunado a que no hay un acceso a financiamiento de nivel competitivo, siendo que el crédito disponible al sector privado en el país es bastante limitado (Gráfica 3.2 y Gráfica 3.3). Al respecto, análisis como *Reporte de crédito pyme 2018*²⁸ (Konfío, 2018) reflejan esta situación, ya que al analizar los retos que los empresarios exponen sobre la situación de sus negocios y las limitantes que representan un freno para su crecimiento, la falta de acceso a crédito representó 68.84% de sus respuestas, siguiéndole la competencia con 9.47% y la dificultad para aterrizar planes de negocio con 8.68%, tal como se aprecia en la Gráfica 2.1. El mismo resultado se observa cuando se desglosa la información por tamaño de empresa, sin embargo, el efecto de cada uno de ellos es mayor en el caso de las empresas de tamaño mediano, en particular la competencia. Resultados que pueden adjudicarse como consecuencia natural de que a medida que los ingresos y el negocio crecen, los retos a los que se enfrenta se vuelven más complicados de administrar, aunado a que mantener un balance entre la gestión de corto plazo y el diseño estratégico de largo plazo, se convierte en un asunto de vital importancia.

²⁸ El Reporte de Crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México, muestra las condiciones a las que se enfrentan los negocios para impulsar su desarrollo. El estudio muestra opiniones y vivencias de 513 empresarios mexicanos, las cuales fueron recabadas a través de una encuesta 100% en línea. Para complementar el estudio se entrevistaron a expertos en pymes, catedráticos y servidores públicos quienes aportaron su experiencia y conocimiento.

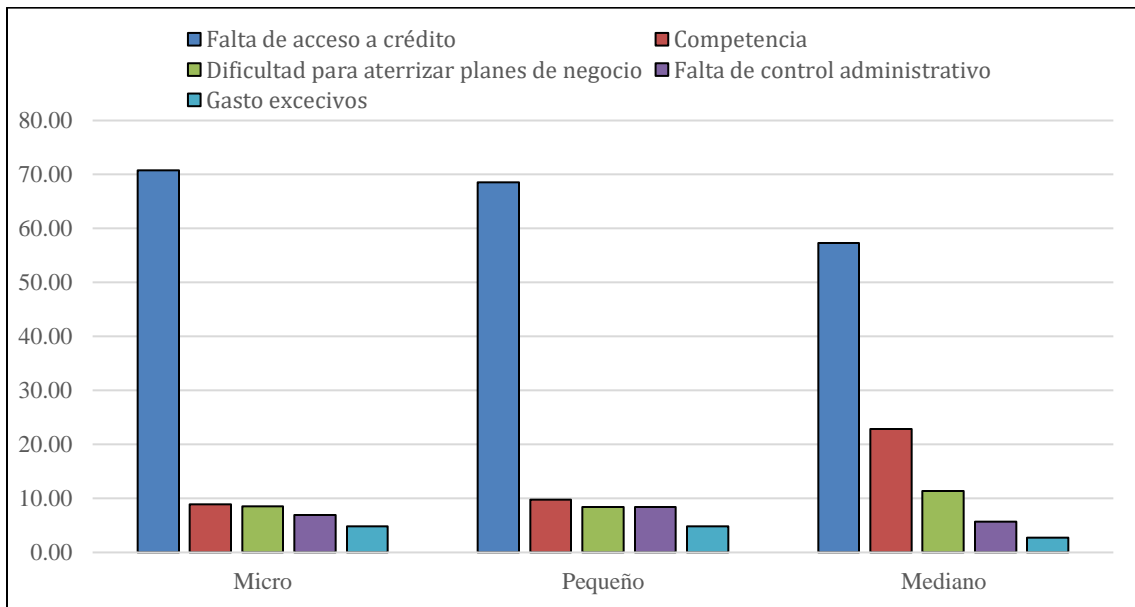
Para términos de este estudio se utilizan dos condiciones para clasificar a las empresas, i) número de empleados y ii) ventas anuales; donde se identifica como micro empresa, aquellas con menos de 5 empleados y hasta 500 mil pesos de ventas anuales; como pequeña empresa, aquellas con 6 a 10 empleados y ventas anuales de más 500 mil pesos, pero menos de 1.5 millones de pesos; y como mediana empresa, aquellas con 11 y hasta 100 empleados y ventas anuales hasta por 3 millones de pesos. (Konfío, 2018)

Gráfica 2.1 Acciones que frenen el crecimiento de las Pymes, 2018
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de Konfío (2018).

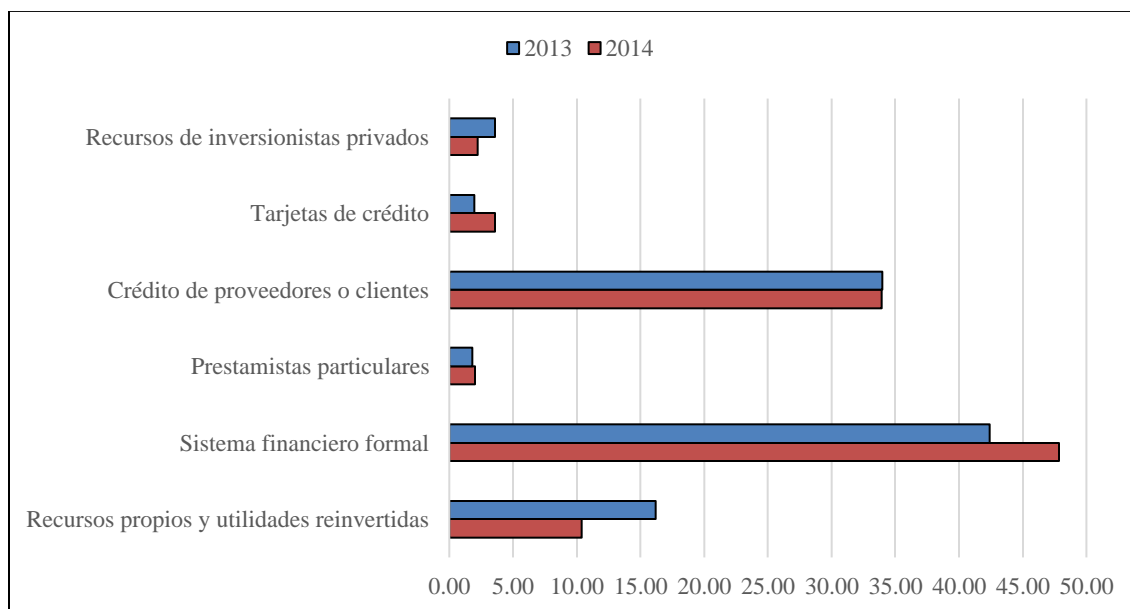
Gráfica 2.2 Acciones que frenen el crecimiento de los negocios por tamaño de empresa, 2018
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de Konfío (2018).

Ahora bien, retomando la ENAPROCE (2015) se halló que en contraste con la información proporcionada por el Banco de México (Gráfica 3.9) a través del Sistema de Información Económica (2018), la principal fuente de financiamiento entre las Pymes proviene del sistema financiero formal, la cual, con base en la metodología de la ENAPROCE son principalmente: bancos, arrendamientos financieros, cajas de ahorro popular, SOFOMES y microfinancieras (2015). Posteriormente se encuentran el crédito de proveedores o clientes, como segunda fuente de financiamiento, y finalmente los recursos propios y utilidades reinvertidas. Cabe destacar que, dentro del periodo que constituye la muestra, de 2013 a 2014, las Pymes disminuyeron el porcentaje de recursos propios y utilidades reinvertidas compensando, en dicha proporción, su participación en el sistema financiero formal y en el uso de tarjetas de crédito, tal como se aprecia en la Gráfica 2.3.

Gráfica 2.3 Principales fuentes de financiamiento entre Pymes, 2013-2014
 –Porcentaje–

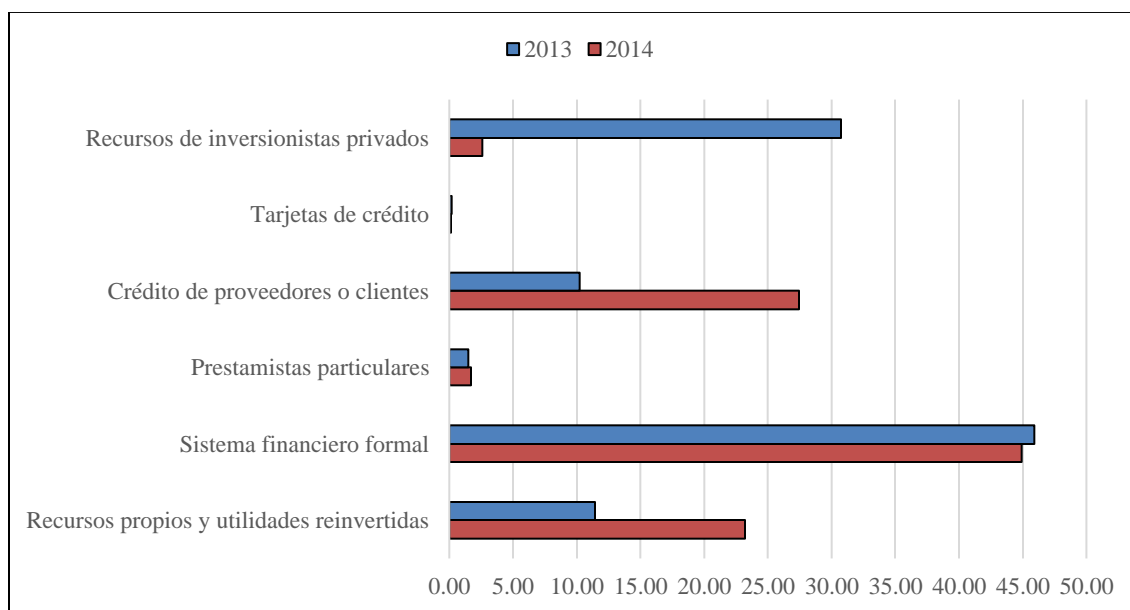


Fuente: Elaboración propia con información de ENAPROCE (2015).

Por su parte, las empresas grandes también emplean como principal fuente de financiamiento al sistema financiero formal. No obstante, tienen una mayor participación

por parte de recursos de inversionistas privados, así como de recursos propios y utilidades reinvertidas. Más aún, es relevante destacar el comportamiento que reflejaron durante el periodo que constituye la muestra, dado que es posible observar una disminución de alrededor del 90% en el uso de recursos de inversionistas de 2013 al 2014, mientras que deciden compensar dicha reducción a partir de emplear recursos propios y créditos de proveedores o clientes, como se puede observar en la Gráfica 2.4.

Gráfica 2.4 Principales fuentes de financiamiento entre empresas grandes, 2013-2014
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de ENAPROCE (2015).

De esta manera, por medio de los datos mostrados en esta sección, se puede afirmar la falta de acceso al crédito constituye uno de los principales problemas que afecta el crecimiento y desempeño económico de la Pyme²⁹. En particular, cuando esta categoría de negocios

²⁹ A través la Gráfica 3.1 y Gráfica 6.10 del Capítulo III, se puede ir observando que tanto de manera general como en lo particular, el limitado acceso al financiamiento es obstáculo para las empresas en México, pero en especial para las Pymes. La primera de estas gráficas el financiamiento ocupa el **lugar 3 de 10**, mientras que, en la segunda gráfica, **el lugar 4 de 13**.

Con mayor precisión, a través de la Gráfica 2.1 de este Capítulo, destaca nuevamente la falta de acceso al crédito, con **68.84 por ciento de 100**, como una acción que limita el crecimiento de las Pymes en el país.

emplea como principal fuente de financiamiento al sistema financiero formal, el cual se encuentra principalmente constituido por bancos.

2.2 Causas

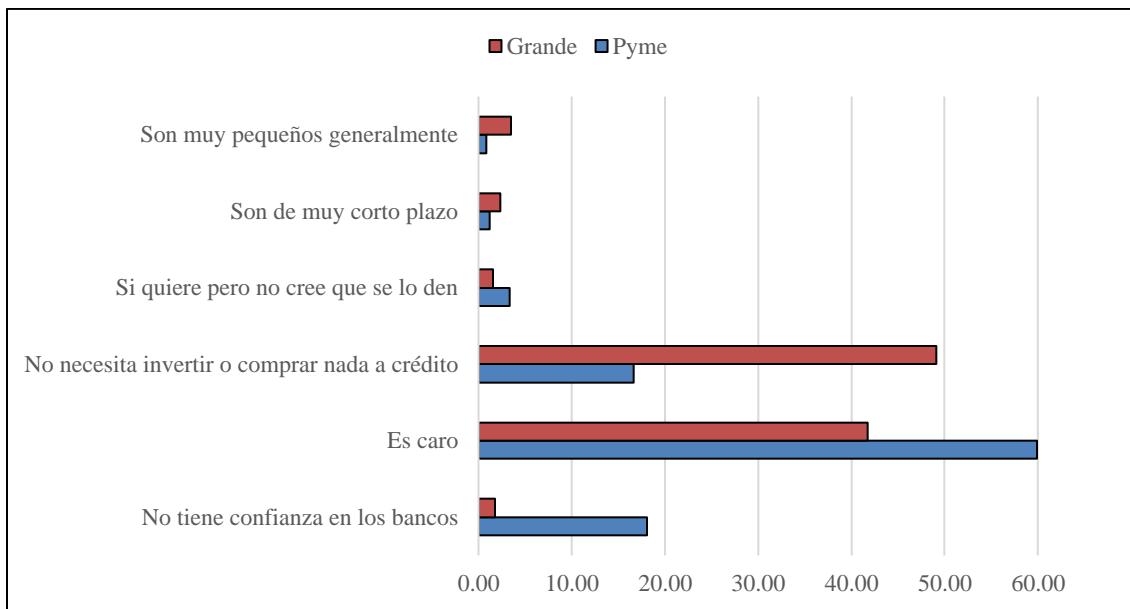
Por consiguiente, habiendo analizado el problema de financiamiento en la Pyme en México, se está en condiciones para identificar algunas de las causas que potencialmente dan origen a este problema.

Con base en la ENAPROCE (2015), se obtuvieron los motivos por los cuales las empresas en México no aceptarían un financiamiento bancario. Como se puede apreciar en la Gráfica 2.5, los motivos difieren considerablemente entre las empresas grandes y Pymes. Para el primer grupo, los tres motivos primordiales son: no requiere invertir o comprar nada a crédito, con una participación del 49.11%, continua el hecho de que el financiamiento es caro, con 41.75%, y concluye con el argumento de que son generalmente pequeños con 3.46%. De esta manera, se evidencia la capacidad de este conjunto de empresas para hacer frente a sus obligaciones financieras sin la necesidad de incurrir en un crédito bancario, pues, tal como se observó en la Gráfica 2.4, tienen las posibilidades de obtener recursos a través de otros medios, entre los que destacan, recursos de inversionistas privados y el crédito de proveedores o clientes.

A diferencia del caso anterior, las Pymes no aceptarían un financiamiento bancario por los siguientes motivos: es caro, con una participación del 59.92%, no tienen confianza en los bancos, con 18.07% y finalmente no necesitan invertir o comprar nada a crédito, con 16.67%. Claramente se puede apreciar que el encarecimiento del crédito provoca un mayor e intenso desincentivo en las Pymes para financiarse por medio de esta vía, lo cual tiende a agudizarse considerando el escenario ya mencionado de incrementos graduales

de las tasas de interés. Asimismo, a diferencia de las empresas grandes, esta categoría de negocios muestra una mayor desconfianza por las instituciones bancarias, lo cual acentuará su decisión por buscar otras alternativas para adquirir financiamiento.

Gráfica 2.5 Proporción de empresas que no aceptarían un crédito bancario en los términos promedios actuales por tamaño de empresa, 2015
 –Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de ENAPROCE (2015).

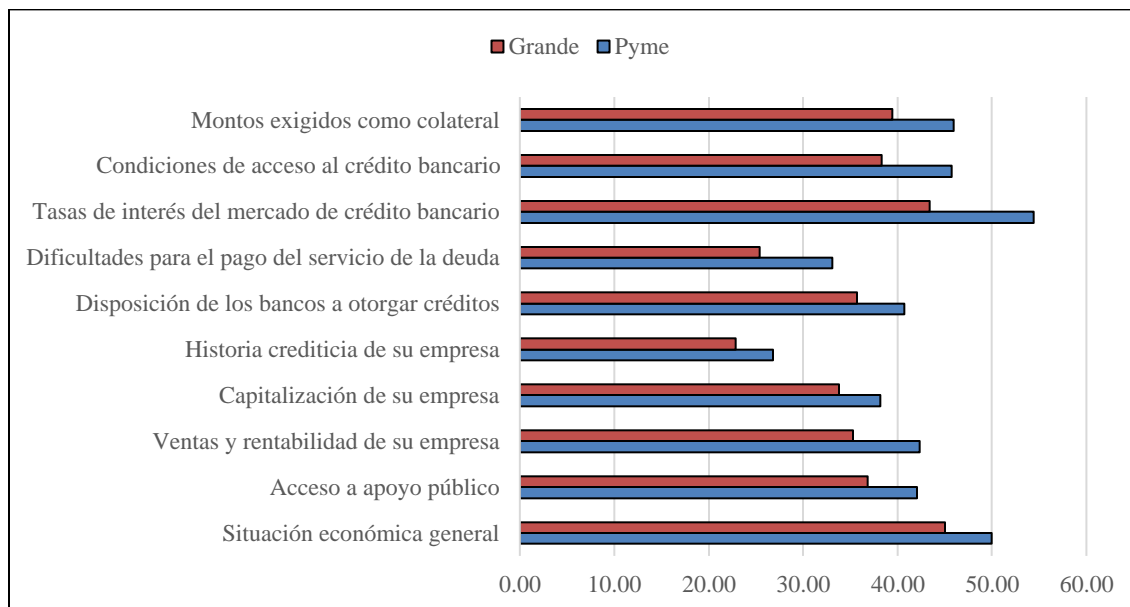
Ahora bien, al realizar un ejercicio similar el Banco de México, por medio del Sistema de Información Económica (2018), identifica los factores limitantes para solicitar o utilizar nuevos créditos bancarios. De este modo, los resultados se pueden observar en la

Gráfica 2.6. En ésta, se puede apreciar resultados análogos a los hallados previamente. No obstante, considerando otra serie factores, se muestran parámetros distintos que contribuyen a entender las razones por las cuales las empresas no solicitan créditos bancarios.

Es así que, tomando en cuenta los tres principales factores que limitan el acceso a nuevos créditos bancarios, los mismos influyen tanto en empresas grandes como en Pymes; sin embargo, su orden de importancia se ve modificada. Para el primer grupo los factores son: la situación económica general con una participación del 45.03%; las tasas de interés del mercado de crédito bancario, con 43.40%, y los montos exigidos como colateral, con 39.45%. Por su parte, para las Pymes, los factores se presentan en el orden siguiente: tasas de interés del mercado de crédito bancario con una participación del 54.40%; la situación económica general con 50%, y los montos exigidos como colateral, con 45.98%. Como se observa, mientras que para el conjunto de empresas grandes el motivo fundamental por el cual no solicitan un crédito bancario yace en la evolución que presenta la economía en general, lo que implica, *grosso modo*, un mayor conocimiento de las posibles implicaciones de sucesos económicos, políticos y/o sociales que acontecen en su entorno; el principal motivo que influye a las Pymes es directamente el costo del financiamiento que recibirían a través de la banca comercial, resultado semejante al mostrado por la ENAPROCE (2015) en la Gráfica 2.5.

Cabe señalar, la proporción en el que cada una de estos factores afecta a la Pymes es, en promedio, 6.32% mayor al mostrado por las empresas grandes, lo cual refleja la vulnerabilidad de las Pymes para acceder a los medios tradicionales de financiamiento.

**Gráfica 2.6 Factores limitantes para solicitar o demandar nuevos créditos bancarios, 2015
–Porcentaje–**

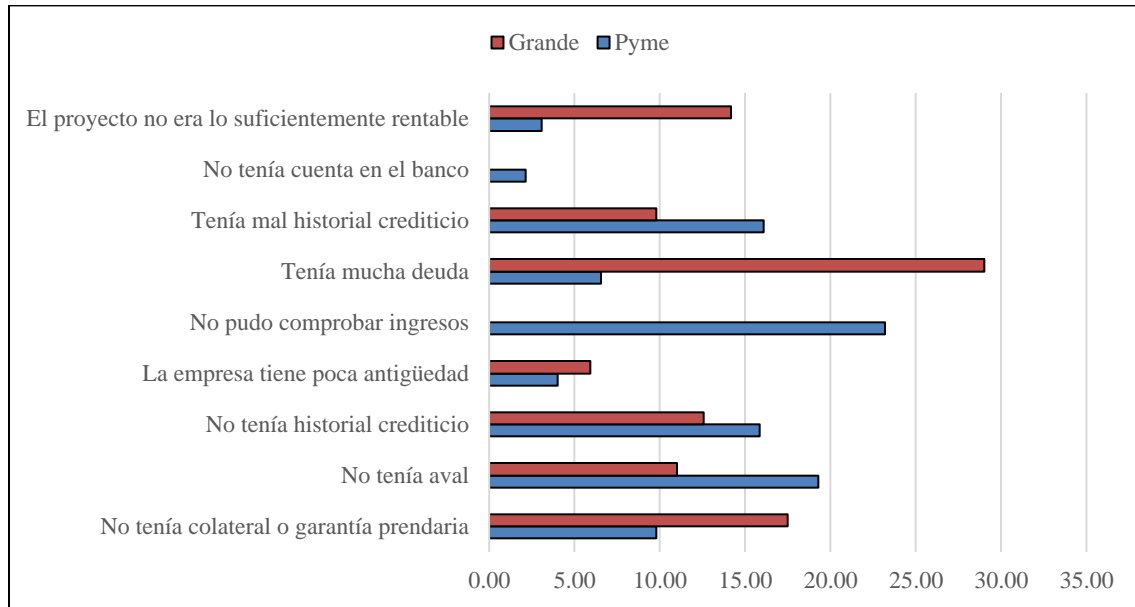


Fuente: Elaboración propia con información de Sistema de Información Económica (2018).

Habiendo demostrado las elevadas tasas de interés son el obstáculo sustancial por el cual las Pymes no solicitan un crédito bancario, a pesar de ser la banca comercial una de las principales fuentes para obtener recursos, resta analizar cuáles son las razones por las cuales los bancos rechazan la solicitud de crédito por parte de estas empresas, para lo cual se recurre a los datos proporcionados por la ENAPROCE (2015).

Como se observa en la Gráfica 2.7, las razones difieren nuevamente entre el conjunto de empresas grandes y las Pymes. Para la primera categoría destacan: que tenía mucha deuda, con una participación del 29.02%; sigue el que no tenía colateral o garantía prendaria, con 17.48%, y finaliza el hecho de que se consideró el proyecto propuesto no era lo suficientemente rentable, con 14.16%. En contraste, para las Pymes los motivos que sobresalen son: no pudo comprobar ingresos, con una participación del 23.20%, no tenía aval, con 19.29%, y tenía un mal historial crediticio, con 16.10%.

Gráfica 2.7 Causas de rechazo del crédito solicitado por tamaño de empresa, 2015
 –Porcentaje–

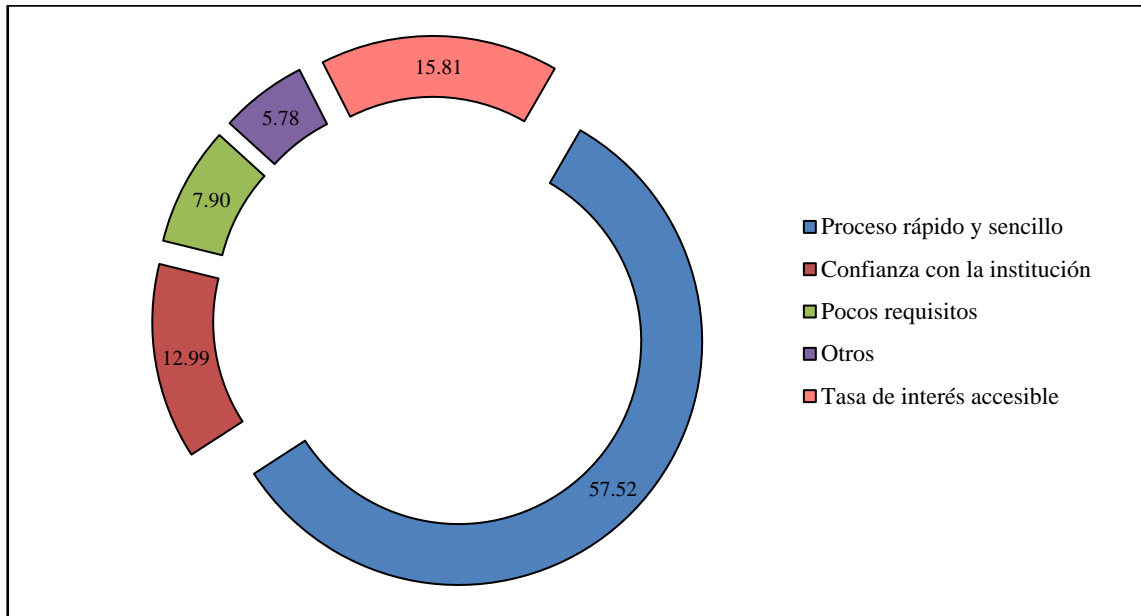


Fuente: Elaboración propia con información de ENAPROCE (2015).

A través de esta sección, se revela las Pymes en México identifican la falta de acceso a financiamientos, en particular al crédito, como uno de las principales limitantes para su crecimiento. Lo anterior en razón de que obtenerlo implica aceptar las elevadas tasas de interés impuestas por la banca, dadas las condiciones existentes en el mercado. Asimismo, este problema tiende a acentuarse en función de que este conjunto de empresas, en su mayoría, no tienen la posibilidad de comprobar ingresos, no cuentan con un aval que sirva de garantía para el cumplimiento de una obligación financiera, y poseen un mal historial crediticio.

Por lo tanto, ¿qué atributos son los más importantes al buscar un financiamiento, según la Pyme? A decir del reporte realizado por Konfío (2018), los atributos se muestran en la Gráfica 2.8.

Gráfica 2.8 Atributos más importantes al elegir financiamiento, 2018
–Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de Konfío (2018).

Para la Pyme, el financiamiento ideal será aquel cuyo proceso sea rápido y sencillo, que ofrezca una tasa de interés accesible, y que provenga de una institución confiable.

2.3 Consecuencias

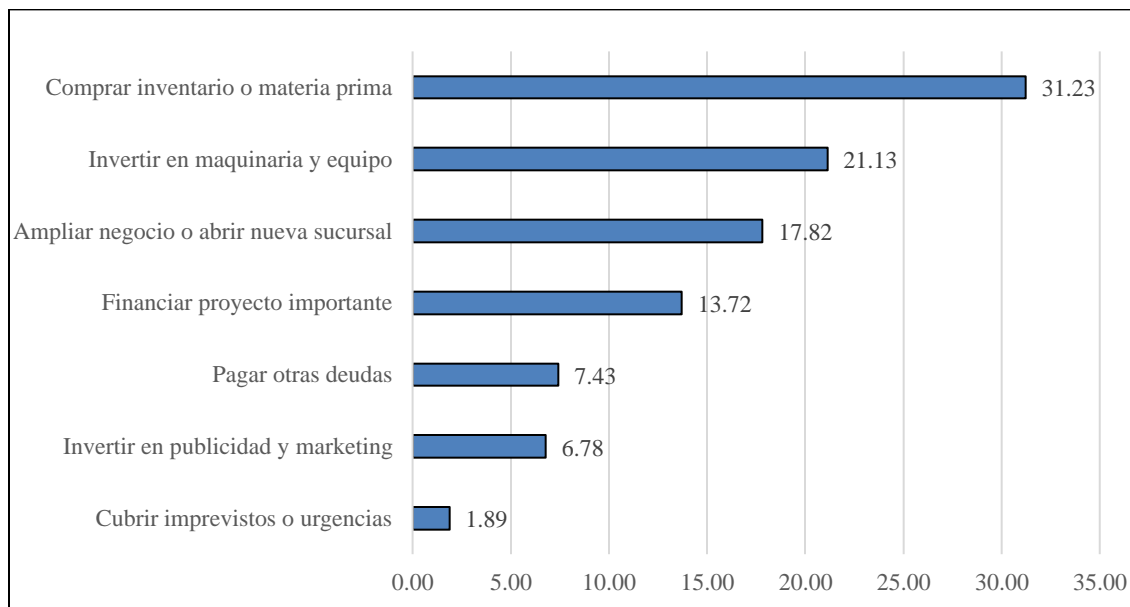
Fuera del sistema financiero formal, la segunda fuente de financiamiento en la gama de crédito externo que surge para las Pymes es el crédito de proveedores o clientes, como se detalló en la Gráfica 2.3. Este crédito viene determinado por los plazos concedidos para realizar los pagos por parte de los proveedores, permitiendo a la empresa deudora disponer del importe de venta durante un periodo de tiempo adicional; de manera que, se conceden una serie de facilidades de pago que se materializan en un plazo para poder realizarlo (Iturrioz del Campo, 2018).

Es así, que esta clase de financiamiento suele ser más demandado por la aparente ausencia de costos, el alto monto recibido al considerar de manera agregada a todos los proveedores y el incremento casi instantáneo del monto a financiar. Sin embargo, a pesar de que estos

créditos no tienen un costo financiero explícito, el precio de venta lo incorpora y es proporcional a los días que el prestatario tardará en pagar las adquisiciones realizadas, lo que termina implicando tasas y plazos opacos que dificultan una estimación fidedigna de su costo real para las Pymes (Pavón, 2010).

Por su parte, considerando el uso que realizan las Pymes al crédito bancario obtenido, se encuentra que, con base en la muestra consultada en el reporte realizado por Konfío (2018), la mayoría de ellas enfocan su financiamiento para cubrir necesidades a corto plazo y no perder liquidez. Esto implica que, priorizando sus objetivos inmediatos, las Pymes en México destinan la mayor parte de su capital a cubrir necesidades como comprar inventario o materia prima e invertir en maquinaria y equipo. En tanto que, ampliar su negocio o abrir una nueva sucursal, financiar un proyecto importante y pagar otras deudas, cada una de ellas imprescindible para la expansión en el mediano y largo plazo de la Pyme, pasan a segundo término. Resultados que se pueden apreciar en la Gráfica 2.4.

Gráfica 2.9 Uso del crédito en la Pyme, 2018
–Porcentaje–



Fuente: Elaboración propia con información de Konfío (2018).

Esta falta de estrategia conlleva a estancar el crecimiento de la Pyme, dado que, además de conservar la misma base de clientes por un periodo prolongado, las elevadas tasas de interés exigidas por el banco estresan a la Pyme a grados que implican el cierre de la misma, escenario en el que termina afectado el historial crediticio de la empresa, así como el de sus involucrados.

De esta manera, la baja penetración financiera en las Pymes puede expresarse en términos de demanda como de oferta (Pavón, 2010). En el caso de la oferta, las empresas argumentan que el crédito institucional del que podrían disponer se caracteriza por elevadas tasas de interés, altas exigencias de garantía y trámites burocráticos. Contexto que justifica normalmente la morosidad del sector, ocasionando la extrema percepción de riesgo de la banca hacia este tipo de empresas. Mientras que, en el caso de la demanda, los bancos argumentan que el bajo índice de supervivencia de la Pyme, aunado a la ausencia de transparencia en materia contable, la alta proporción de informalidad e

irregularidades en materia fiscal, terminan repercutiendo en una inadecuada presentación de estados financieros, así como la falta de garantías suficientes para provisionar el crédito solicitado por este conjunto de empresas.

Bajo este contexto, la alta percepción del riesgo de la Pyme induce a un círculo vicioso (Pavón, 2010). Ya que, a mayores tasas aumenta la probabilidad de que la Pyme incurra en moratoria de pagos y cartera vencida, lo que a su vez incrementa el riesgo de este tipo de empresas, repercutiendo en un costo y morosidad aún mayor e, indudablemente, en un racionamiento del crédito más estricto, tal como se reflejó en la Gráfica 3.2 y Gráfica 3.3 del Capítulo anterior.

3. Alternativas de financiamiento para Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad

Habiendo identificado en los apartados anteriores que la falta de acceso a financiamiento es uno de los problemas principales entre las Pymes en México, el cual representa uno de los factores que explica su baja productividad. El siguiente paso es cuestionar si el mismo problema lo presentan las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad.

A través de un sencillo ejercicio de lógica, se puede argumentar que la categoría definida como Pymes de alto crecimiento en México es subconjunto, de un conjunto más amplio, denominado Pymes en México. Por lo tanto, se puede esperar, a priori, que atributos y características específicos del conjunto son a su vez compartidos por el subconjunto. Bajo este razonamiento, es posible inferir el limitado acceso a financiamiento es probablemente un obstáculo al que también se enfrenten las Pymes con gran capacidad de crecimiento en México. Sin embargo, es un asunto que habrá de comprobarse.

De esta manera, el presente apartado se integra por dos secciones, la primera encargada de analizar las necesidades de financiamiento de las Pymes con gran crecimiento y elevado potencial de rendimiento, y la segunda en la que se describirán las alternativas de fuentes de financiamiento que mejor convengan a este conjunto de empresas.

3.1 Necesidades de financiamiento de las Pymes de alto crecimiento

Continuando con el planteamiento que se presentó al comienzo de este apartado, esta sección busca ofrecer un mayor acercamiento con relación al tema de financiamiento en el conjunto de Pymes de alto crecimiento.

En las etapas iniciales de un negocio con los rasgos de una Pyme, las fuentes de financiamiento provienen particularmente de fondos propios del empresario, de la familia y de amigos u otros contactos personales (Chelén & Gutiérrez, 2014). No obstante, dichos recursos son normalmente insuficientes para que la empresa en cuestión, logre alcanzar un margen de producción rentable, especialmente cuando el proyecto que pretende emprender produce un bien o servicio que atiende un segmento de alto crecimiento de la demanda, es decir en un mercado en expansión. Este último punto, como se mencionó en el Capítulo II, es característico de las Pymes de alto crecimiento.

En consecuencia, la necesidad de acceder a otras fuentes de financiamiento se torna primordial para la consolidación del negocio. No obstante, derivado de la información imperfecta y asimétrica con la que instituciones financieras, en especial la banca comercial, valúan a la empresa, se suele otorgar con altos costos del crédito.

De esta manera, a pesar de que estudios que analicen la situación de financiamiento a Pymes con perfil de alto crecimiento, son aún escasos, investigaciones como *Funding Issues Confronting High Growth SME's in the UK* (Brown & Lee, 2014) y *Financing*

High-Growth Firms: The Role of Angel Investors (OECD, 2011), han demostrado que la principal fuente de financiamiento para este segmento de empresas es, de hecho, **los bancos**. Al respecto, en la primera investigación Brown & Lee, aún reconociendo las posibles limitaciones cuantitativas en su estudio, hallaron a partir de la información recabada que las Pymes de alto crecimiento son 9% más propensas a solicitar financiamiento respecto al resto de Pymes, al menos en el Reino Unido; además de emplearlo para continuar con estrategias de crecimiento y comprar otros negocios. Por su parte, la OCDE identificó el conjunto de Pymes de alto crecimiento enfrentan las mismas dificultades para acceder a financiamientos a través de **la banca comercial**, esto debido a la carencia de activos que le sirvan como colateral del préstamo otorgado, así como a su elevado perfil de riesgo. Más importante aún, destaca la incapacidad de la banca comercial de separar los perfiles de negocio potencialmente exitosos de aquellos que no lo son, trayendo como consecuencia que los recursos asignados a través del crédito no logren cubrir las necesidades de la empresa.

Por consiguiente, extrapolando la información al caso de México, se tiene argumentos con los cuales justificar las Pymes de alto crecimiento en el país tienen los mismos obstáculos para acceder al financiamiento, haciendo necesario proponer otras alternativas.

3.2 Alternativas de financiamiento a las Pymes de alto crecimiento

Esta sección tiene el propósito de describir las fuentes de financiamiento que tienen el potencial de contribuir mejor al desarrollo y crecimiento de las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad.

Como se detalló en la Gráfica 2.8, los principales atributos que buscan las Pymes al solicitar financiamiento es que cumplan con un procedimiento rápido y sencillo, ofrezcan

una tasa de interés accesible y provenga de una institución confiable en el mercado. Ahora bien, a la par de tomar en cuentas dichas características, es fundamental considerar que para garantizar un financiamiento adecuado hay que tener presente el ciclo de vida de la organización (*organization lifecycle*). Tal como se señaló en el Capítulo II, al abordar la edad como parte de las características de las empresas de alto crecimiento, este ciclo se integra por cuatro factores conocidos como emprendimiento, producción, administración e integración (Jodal, 2013). En este sentido se precisó que las empresas que muestran alto crecimiento no necesariamente son las más jóvenes, más bien, son aquellas estructuras de negocio que, manteniendo la constante tarea de emprender e innovar, buscan mantener la buena gestión de sus recursos.

De esta manera, considerando el ciclo de vida de la organización, los reportes *The Shortage of Risk Capital for Europe's High Growth Businesses* (2017) y *Estrategias Financieras para impulsar el crecimiento de la empresa familiar* (2011) proponen modelos de financiamiento que coadyuvan al crecimiento de las Pymes de alto crecimiento en el mercado. El razonamiento detrás de estas propuestas yace en garantizar la disposición de recursos a lo largo del proceso de crecimiento del negocio, así como asegurar el riesgo asociado al proyecto en cuestión se distribuya a través de distintos agentes que, dadas sus características, tienen la facultad de administrar en mejores condiciones dicho riesgo.

Como se puede apreciar en la expresa de manera distinta su proceso de desarrollo en el mercado.

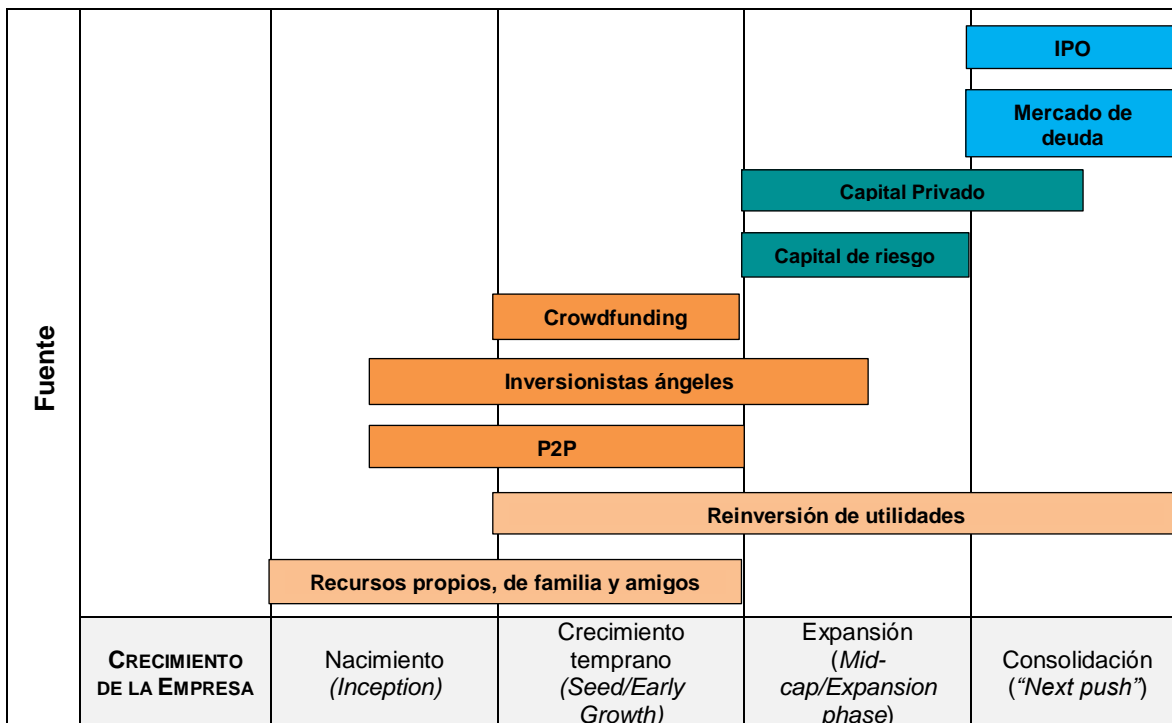
Gráfica 3.1, en las primeras etapas del negocio, integradas por los factores de emprendimiento y producción, la Pyme de alto crecimiento deberá cubrir sus necesidades financieras a través de recursos propios, así como de familia y amigos, para

posteriormente trasladarse a otras alternativas tales como el P2P, inversionistas ángel y crowdfunding. Así, una vez superadas las primeras fases e ingresando a las etapas de expansión y consolidación, relacionadas con los factores de administración e integración, la Pyme estará en condiciones para acceder a capital de riesgo y capital privado para, de esta manera, en los casos en que el modelo de negocio resulte sumamente rentable, pueda acceder al mercado de deuda, así como al mercado accionario por medio de una oferta pública inicial (IPO). Durante todo este proceso, es relevante considerar el papel que desempeña la reinversión de utilidades ya que, como se puede observar, desde el momento en que la Pyme comienza su periodo de crecimiento dicha fuente de financiamiento deberá de estar continuamente presente, sirviendo como un ancla fundamental para el desarrollo de la empresa. Tal como se mostró en la Gráfica 2.4, para el caso de las empresas grandes, contar con recursos propios y reinvertirlos, dota de mayor flexibilidad y permite realizar cambios pertinentes en los modelos de financiamiento que esté llevando a cabo el negocio. Por su parte, en la Gráfica 3.2, a la par de las alternativas de financiamiento previamente citadas, se señalan otras igualmente relevantes para lograr la consolidación de la Pyme de alto crecimiento en el mercado, tales como: alianzas estratégicas, proveedores y arrendamiento o factorajes.

De este modo, habiendo presentado de manera general la estrategia a seguir por parte de las Pymes de alto crecimiento, a continuación, se describen las características que distinguen a las alternativas de financiamiento que yacen en las primeras etapas del ciclo de vida de la organización. Esto porque es en las tempranas etapas de la Pyme en donde se exhiben las dificultades para acceder a financiamiento, requiriendo seleccionar de manera estratégica los medios a través de los cuales se obtendrán los recursos para hacer frente a las necesidades de la empresa. La manera en cómo habrá de interpretarse las

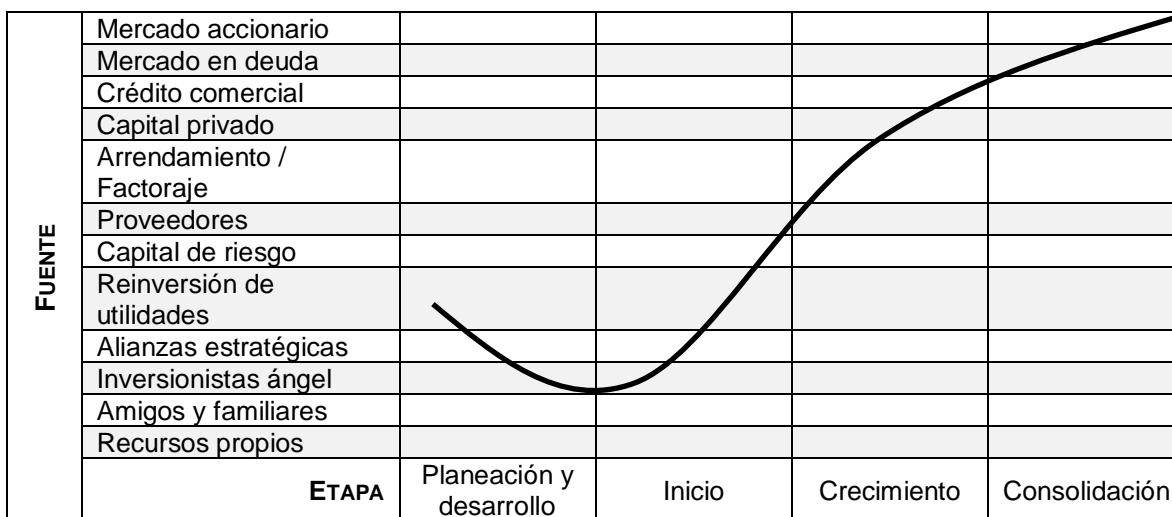
etapas de crecimiento de la empresa no es en términos de un número de años concreto, ya que, cada negocio expresa de manera distinta su proceso de desarrollo en el mercado.

Gráfica 3.1 Estrategia de financiamiento por etapa de la empresa, I



Fuente: Elaboración propia con información de AFME (2017)

Gráfica 3.2 Estrategia de financiamiento por etapa de la empresa, II



Fuente: Elaboración propia con información de Deloitte (2011).

a. P2P (peer to peer)

El mercado financiero P2P se encuentra en auge en todo el mundo convirtiéndose en una alternativa de financiamiento, tan sólo en 2012 se estima movió más de 2,099 millones de euros repartidos en más de un millón de proyectos (BBVA, 2017). Su auge se debe en gran medida a la creciente demanda de emprendedores que necesitan inversión para sus proyectos, pero ante las dificultades económicas y restringido acceso al crédito, buscan su primera inyección de capital a través de esta vía.

Este tipo de financiación se lleva a cabo de manera directa entre personas o empresas, de modo que las plataformas que operan en internet ayudan a dar publicidad a los proyectos y ofrecer toda una serie de servicios para que todos los inversores puedan invertir directamente en ellos, evitando el paso por el sector financiero tradicional (Martin, Grier, & Bendell, 2017). Cabe destacar, no habrá de confundirse con los demás modelos de financiamiento que se expongan a continuación, ya que éste consiste únicamente de un préstamo por un monto específico de dinero y un plazo de retorno debidamente establecido (Marston, 2018). Para comprender a detalle el funcionamiento de una plataforma P2P, el proceso de solicitud y obtención del financiamiento sería, a grandes rasgos, el siguiente (Muñoz, 2015):

1. El prestatario accede mediante una plataforma web y se registra para realizar una solicitud de financiamiento. Deberá realizar la correspondiente solicitud del préstamo indicando la cantidad que solicita, en cuánto tiempo lo quiere devolver, así como la cuota mensual dispuesta a pagar y para qué quiere el préstamo. Para ello tendrá que aportar la documentación que la plataforma requiera.
2. La plataforma web, estudia la solicitud del préstamo. Para ello realiza una consulta al fichero de morosos y estudia el riesgo del préstamo. Si lo aprueban, lo comunica

en la página web con una clasificación del riesgo que puede tener según la aplicación de un *scoring* predictivo.

3. Una vez publicado el préstamo, los prestamistas (o inversores) deciden si quieren participar y en qué cantidad, realizando su respectiva aportación económica (desde su cuenta virtual) por adelantado.
4. Si un préstamo alcanza todo el dinero solicitado, se formaliza y el prestatario tendrá que pagar cada mes una cuota para devolver el préstamo más los intereses pactados. En caso de no conseguir el total del dinero solicitado, el préstamo no se lleva a cabo y cada inversor recupera el dinero que previamente había aportado.

Por medio de este mecanismo, es que se han logrado identificar importantes ventajas potenciales para consumidores y Pymes que se desarrollan gracias a las finanzas P2P, tales como:

- La reducción de la dependencia de la financiación bancaria por parte de las Pymes, con la diversificación de las fuentes de recursos.
- La posibilidad de aumentar la eficiencia en el sistema económico en su conjunto gracias al efecto de reducción de la morosidad asociado a la financiación colaborativa.
- Las nuevas formas de dinero digital o virtual podrían suponer una herramienta importante para crear nuevos mercados que permitan rentabilizar activos ociosos y alcanzar otros objetivos sociales convenientes.

Con relación a algunos resultados que investigaciones han realizado respecto a esta clase de financiamiento, se pueden destacar *The Business Model and Economics of Peer-to-Peer Lending*. En ella los autores Milne & Parboteeah (2016) estudiaron la manera en

cómo se ha venido desarrollándose este modelo de financiamiento tanto en el Reino Unido como en otros países. El argumento principal para ellos es que el esquema de préstamo P2P es fundamentalmente complementario, más no competitivo, de la banca comercial; aunado a que estos nuevos esquemas de financiamiento aún requieren de esfuerzos adicionales para mitigar riesgos potenciales tales como: fallas en la comunicación de las plataformas, posibles problemas en materia de liquidez, y el impacto de operaciones fraudulentas a partir de criterios poco nítidos de seguridad y operación. Dentro de las principales conclusiones a las que se llega a partir de esta investigación, se encuentra que la tasa de interés sobre los préstamos otorgados tiende a estar sujeta en mayor medida bajo condiciones de competencia, lo que facilita acceder a créditos más baratos. De igual manera, a pesar de que en el momento en el que se realizó el estudio los préstamos P2P representaban menos del 1% del total de préstamos bancarios, esta alternativa venía convirtiéndose en una importante fuente de financiamiento para las pequeñas empresas. Por su parte, en el estudio *P2P Lending: Information Externalities, Social Networks and Loans' Substitution*, las investigadoras Faia & Paiella (2018), detallan la alternativa de financiamiento P2P ha experimentado un crecimiento impresionante en los últimos años, y en particular este ha tenido un mejor desempeño respecto a la banca tradicional. Esto se debe principalmente a que han logrado mitigar los problemas vinculados a la disponibilidad y transparencia de la información, además de mejorar la distribución del riesgo. Condiciones que permiten incrementar la liquidez y eficiencia del mercado de crédito.

Tabla 3.1 Características del financiamiento P2P en México

| Plataforma | Monto que puede solicitarse –pesos– | Tasa de interés | Plazo promedio del préstamo | Requisitos |
|------------|-------------------------------------|---|-----------------------------|---|
| Prestadero | Desde 10,000 hasta 250,000 | De 8.9% a 28.9% anual con base en el perfil del acreditado asignado por la plataforma y el plazo del crédito. | Desde 12 hasta 36 meses. | <ul style="list-style-type: none"> • Cuenta bancaria. • Comprobante de ingresos a través de estados de cuenta. • Buen historial crediticio. |
| Doopla | Desde 10,000 hasta 300,000 | De 12% a 26% anual con base en el perfil del acreditado asignado por la plataforma y el plazo del crédito. | Desde 3 hasta 30 meses. | <ul style="list-style-type: none"> • Buen historial crediticio. • Comprobante de ingresos a través de recibos de nómina con datos fiscales completos. • Comprobante de domicilio. • Identificación oficial. |
| Afluenta | Desde 10,000 hasta 200,000 | De 8.5% a 50.5% anual con base en el perfil del acreditado asignado por la plataforma y el plazo del crédito. | Desde 12 hasta 48 meses. | <ul style="list-style-type: none"> • Nacionalidad mexicana con residencia permanente en el país. • Mayor de 18 y menor de 70 años. • Antigüedad laboral mínima de 9 meses. • Ingresos mensuales mínimos de 10,000 pesos netos. • Contar con una cuenta bancaria a nombre del acreditado. • Buen historial crediticio. |

Fuente: Elaboración propia con información de Prestadero (2018), Doopla (2018) y Afluenta (2018).

b. Crowdfunding

El crowdfunding tiene como objetivo que cualquier persona que desee llevar a cabo un proyecto pueda conseguir la financiación necesaria para su lanzamiento con la ayuda de una gran cantidad de personas que proporcionan micro-aportaciones (AFME, 2017); de manera que, en la actualidad, se está afianzando como una forma de obtener fondos para financiar proyectos que no puedan acceder a una financiación habitual como préstamos,

subsidios y becas, ya que por su carácter o tipología, no encaja ni en el requisito de apoyo de entidades públicas ni llaman la atención de la iniciativa privada (Otero, 2014).

Las maneras de obtener financiamiento varían en función del modelo de crowdfunding, de modo que esto los distingue de la financiación P2P. Particularmente existen dos tipos, el crowdfunding no financiero y el crowdfunding financiero, definidos por la relación existente entre la persona que tiene el recurso financiero, es decir, el que dispone del dinero para que se pueda llevar a cabo el proyecto, y el receptor, quien es el que lo recibe. Asimismo, el no financiero se divide en el de donaciones y recompensas, y el financiero en el de deudas y acciones, y definiéndose del modo siguiente (Martínez, 2014):

1. Basados en donaciones: este modelo se dirige a facilitar la recaudación de fondos para proyectos sociales, a través de aportaciones de usuarios en forma de donaciones. El donante no obtiene ningún tipo de beneficio al contribuir en un proyecto o causa, aunque si recibe la información detallada y puntual sobre la evolución del proyecto.
2. Basado en recompensas: en éste, los usuarios contribuyen a la financiación de un proyecto específico con aportaciones económicas a cambio de una “recompensa” que no debe ser financiera. Los contribuyentes realizan una muestra del producto o servicio como forma de agradecimiento. Al respecto, se pueden encontrar dos modalidades según la relación entre la cuantía de la aportación y el valor relativo de la recompensa. En el primer modelo, el aportante ve premiada su aportación con una recompensa de valor simbólica. En el segundo modelo, la recompensa se corresponde con el precio del producto o servicio.
3. Crowdfunding de inversión: consiste en la financiación en masa de proyectos mediante la participación en el capital de la sociedad promotora. Se reciben como

contraprestación acciones o participaciones, y el aportante se convierte en socio o accionista de la sociedad promotora. De esta forma, no solo se puede apoyar un proyecto por interés particular, sino ganar dinero en el futuro en caso de que dicha empresa tenga éxito.

4. Crowdfunding de préstamos: se construye sobre operaciones de préstamo entre los prestamistas y los promotores del proyecto que buscan financiación. Como contraprestación a la aportación, la empresa ofrece un tipo de interés sobre el dinero que reciba; de modo que, se debe devolver el dinero recibido más un tipo de interés determinado. En algunas plataformas, cada prestamista puede establecer el tipo de interés que considere adecuado.

Dentro de las ventajas que ofrece esta alternativa de financiamiento se encuentran:

- El control total de la idea y su aplicación queda en manos de sus respectivos creadores.
- Los creadores pueden probar la popularidad y posible éxito de un proyecto a través de prototipos que los usuarios valoran, anticipando o negando su utilidad o validez.
- Si el proyecto está en estrecha sintonía con su público, puede exceder su objetivo de financiación.
- Si un proyecto no tiene éxito, los creadores no pierden dinero, únicamente tiempo, y tienen la posibilidad de ponerla en marcha en otro momento añadiéndole mejoras y realizando una nueva campaña.
- Se puede pre-vender el producto o servicio en cuestión, y en función de los costes asociados se puede estar en la posibilidad de obtener más que el valor de venta real de los partidarios.

- El crowdfunding mitiga riesgos y obtiene capital que puede ser aplicado directamente a los costes de producción y comercialización.
- Los administradores del proyecto a menudo reciben consejos e ideas muy útiles por parte de los financiadores. Por otra parte, los patrocinadores también se convierten en parte del equipo de marketing, ayudando a impulsar el proyecto.

Cabe destacar, los tipos de crowdfunding que mejoren se alinean a las necesidades de las Pymes con alto crecimientos son el crowdfunding de inversión (capital) y el crowdfunding de préstamos (deuda), en razón a que los modelos de recompensa y donación se dirigen a proyectos específicos y particularmente de carácter social, además de no cubrir las necesidades financieras en términos de montos y plazos disponibles.

Ahora bien, con base en el estudio *Crowdfunding for Sustainability at SMEs*, los investigadores Zeco & Propfe (2014) interesados en explorar la manera en cómo las Pymes pueden emplear el concepto de crowdfunding, encontraron esta fuente de financiamiento se ha convertido rápidamente en una alternativa para distintos negocios. En el estudio destaca el éxito de este modelo yace en un fuerte vínculo con las redes sociales que lo integran, de modo que para la Pyme que desee obtener recursos a través de esta vía, resulta fundamental tener una estrategia de marketing que acentúe su presencia en redes. Con relación a este punto, señalan una campaña exitosa de crowdfunding requiere una planeación cuidadosa que logre incrementar la percepción e interés de las personas en el proyecto en cuestión. Por tal motivo, es importante que las Pymes consideren esta alternativa de financiamiento al margen de evaluar si su producto o servicio representa una idea convincente de alto valor agregado para múltiples personas, además de considerar para su mayor éxito requiere de inversiones iniciales a fin de llevar

a cabo campañas de marketing en redes, las cuales permitan un mayor conocimiento y difusión del producto o servicio a financiar.

Por su parte, el reporte realizado por Gulati (2014) titulada *Crowdfunding: a kick starter for startups*, señala las plataformas de Crowdfunding son una llamada abierta que, a través de internet, provee de recursos financieros por medio de donaciones o recompensas y cuyo fin es apoyar iniciativas con propósito específico. En este estudio, se caracterizan tres principales jugadores que interactúan en estas plataformas. En primer lugar, se encuentra el *creador*, estos individuos son aquellos que habiendo concebido una idea están buscando apoyo financiero para comercializarlo, y sus motivos para realizarlo por medio del crowdfunding son los bajos costos del capital, así como la posibilidad para de un modo menos costosos, pero preciso, se acceda a estimaciones de la demanda del producto o servicio a realizar. En segundo lugar, se encuentran los *inversionistas*, estos individuos creyendo en la estrategia propuesta destinan recursos en el proyecto desde su etapa inicial. Sus motivos van desde la filantropía y el altruismo, así como la oportunidad de participar en un negocio potencialmente exitoso desde sus inicios. Y finalmente en tercer lugar, se encuentra la *plataforma*, es decir la comunidad online que vincula al inversionista con el emprendedor. A fin de conservar e incrementar sus modelos de negocio, poseen fuertes incentivos por aumentar el tamaño y número de proyectos exitosos que han sido financiados a través de sus sitios, de modo que un mayor número de casos de éxito ayuda a expandir el tamaño de la comunidad que lo integra y así diferenciarse de otras existentes en el mercado.

Asimismo, el estudio de Gulati (2014), identifica algunos de los riesgos presentes en este modelo de financiamiento, entre los cuales destacan el riesgo de fraude y el dilema de la propiedad intelectual, es decir a quién realmente le pertenece la idea.

Tabla 3.2 Características del financiamiento Crowdfunding en México

| Plataforma | Modelo | *Monto que puede solicitarse / **Monto que puede recibirse –pesos– | *Tasa de interés / **Obligación | Plazo promedio del préstamo | Requisitos |
|-----------------|--------|--|--|-----------------------------|---|
| Kubo Financiero | Deuda | *Desde 5,000 hasta 100,000 | *De 16.5% a 52.6% fijo anual con base en el perfil del acreditado asignado por la plataforma y el plazo del crédito. | Desde 4 hasta 36 meses. | <ul style="list-style-type: none"> • Tener un buen historial crediticio. • Comprobar mínimo un año en tu empleo. • Identificación oficial vigente. • Comprobar ingresos mensuales mínimos de 6,000 pesos netos. • Contar con una cuenta bancaria a nombre del acreditado. • Comprobante de domicilio del acreditado. |
| Konsigue | Deuda | *Desde 5,000 hasta 1,000,000 | *A partir del 15% anual variando acorde al perfil del acreditado asignado por la plataforma y el plazo del crédito. | Desde 1 día hasta 180 días. | ND |
| PitchBull | Deuda | *Desde 65,000 hasta 500,000 | *De 10% a 20% anual con base en el perfil del acreditado asignado por la plataforma y el plazo del crédito. | *Desde 6 hasta 24 meses. | <ul style="list-style-type: none"> • Ser persona moral o persona física con actividad empresarial. • Tener al menos 2 años de operación. • Facturar al menos un millón de pesos anuales. • 12 últimos estados de cuenta bancario de la empresa. • Declaración anual de impuestos del último periodo fiscal. • Estados Financieros (Balance General y Estado de Resultados) del año anterior y también los parciales del año en curso con una antigüedad no mayor a 3 meses. • Cartas de autorización de consulta de la empresa y socio mayoritario en Buró de Crédito. |

| | | | | | |
|---------------|---------|------------------------------------|---|--|--|
| Play Business | Capital | **A partir de 100,000 en adelante. | Estar dispuesto a vender una parte de la empresa: Para recibir financiamiento el emprendedor deberá ofrecer entre el 1% y el 45% de su empresa a los inversionistas. | **Precampaña de 30 días. Cumplidos los requisitos de este periodo, el proyecto tendrá de 30 a 60 días para conseguir la inversión que necesita dependiendo de la etapa en la que se encuentre el proyecto. | <ul style="list-style-type: none"> • La empresa deberá de estar constituida inicialmente en territorio mexicano. • La empresa, indistintamente su giro o proyecto, deberá tener enfoque de negocio. • Aceptar la valuación que la plataforma asigna a la empresa. • Antes de que el proyecto se haga público a los inversionistas de la plataforma, éste deberá cubrir al menos un 30% del dinero que se solicita en una ronda de precampaña |
|---------------|---------|------------------------------------|---|--|--|

Fuente: Elaboración propia con información de Kubofinanciero (2018), Konsigue (2018), PitchBull (2018) y PlayBusiness (2018).

c. Inversionistas ángel

El concepto de inversionistas ángel ha surgido como una poderosa fuente de financiamiento para Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, y ha tomado gran auge a lo largo de las últimas décadas en Estados Unidos y Europa (OECD, 2011). A pesar de que no hay una definición única para este tipo de inversionistas, la mayoría lo concibe como un empresario exitoso interesado por ayudar a otros emprendedores, proveyéndoles tanto de financiamiento como de experiencia (AFME, 2017), característica que los diferencia del préstamo P2P y Crowdfunding, ya que una vez que son otorgados los recursos, el rol que desempeña el inversionista en el desarrollo de la empresa se presenta de manera activa y directa. De esta manera, ya sea que inviertan de forma individual o en grupo, usualmente toman un enfoque de cartera a través del cual inviertan en varias empresas en función de su horizonte de inversión. Esto les permite diversificar el riesgo conociendo de antemano que mientras que una

proporción de empresas no tendrán éxito, otra si lo tendrá; de modo que, esperan invertir en al menos uno o dos negocios que obtengan grandes retornos por encima de la media, permitiéndoles obtener utilidades y cubrir las pérdidas de aquellos que no lo hicieron (OECD, 2011).

El proceso que regularmente se practica para la obtención de esta clase de financiamiento es el siguiente (OECD, 2011):

1. Abastecimiento: consiste en el proceso en el que, a través de redes, los inversionistas ángel interactúan para formar perfiles de negocio a financiar.
2. Identificación: es el proceso mediante el cual los inversionistas tienen un acercamiento con las propuestas de negocio. Usualmente se lleva a cabo por medio de plataformas electrónicas o sitios web.
3. Retroalimentación inicial: los respectivos empresarios realizan su primer contacto con el inversionista. En esta etapa, se recibe asesoría a manera de mejorar el proyecto ejecutivo del negocio para su posterior presentación.
4. Presentación: habiendo sido seleccionada, la empresa es invitada a presentar ante el potencial o potenciales inversionistas, el proyecto. Normalmente se discute los aspectos más relevantes del mismo y sus potenciales riesgos, de manera que comienza a llevarse una ronda para conciliar un acuerdo.
5. Obligaciones: en este proceso, a la empresa se le solicita información relacionada a su análisis de competencia, validación del producto, estructura de sus activos, contratos, y todo aquello que los inversionistas consideren pertinente para financiar el proyecto.

6. Negociación de los términos de inversión: en caso de que el inversionista o conjunto de inversionistas sigan interesados, se establecen los acuerdos mediante los cuales se define el monto y plazo de la inversión.
7. Inversión: llegado a este punto, se firman los documentos finales en presencia de un abogado involucrado a lo largo del proceso, por medio del cual se formaliza los medios del financiamiento respectivos.
8. Apoyo post-inversión: otorgados los recursos, el inversionista ángel se encargará de monitorear, así como asesorar y asistir a la empresa, mediante su experiencia y contactos. Cabe destacar, en algunos casos el mismo inversionista se involucra a detalle para facilitar la salida del proyecto al mercado accionario a través de la IPO.

Algunos de los beneficios de esta clase de financiamientos son:

- Bajos costos del financiamiento.
- Mayor compromiso por parte de quienes integran el proyecto, incluido el inversionista.
- Asesoramiento profesional, permitiendo un proceso de mejores tomas de decisiones que pueden derivar en la consolidación de la empresa en el mercado.

Como parte de las investigaciones que se han realizado respecto a esta fuente de financiamiento, destaca *The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises*. En ella el investigador Ramadani (2012), precisa los inversionistas ángel juegan un papel relevante para las pequeñas y medianas empresas con gran capacidad de crecimiento, en particular durante el periodo de desarrollo temprano, ya que dotan de la liquidez y conocimientos necesarios para garantizar una

evolución rápida al interior de su respectiva industria. Es importante señalar que dentro de los principales factores que motivan a esta clase de inversionistas, se encuentran la satisfacción personal que deriva de involucrarse en un proyecto empresarial, el potencial crecimiento que pueda presentar el negocio en el que invierten y finalmente la obtención de retornos en el corto o mediano plazo.

Asimismo, la OCDE (2015) en el reporte *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, detalla los montos de inversión que en promedio realizan los inversionistas ángel los cuales se estiman, al menos en los Estados Unidos, dentro de un rango que va de los 25,000 a los 500,000 dólares. Además, identificó los negocios buscan este tipo de inversión cuando el producto o servicio en cuestión se halla en una fase de desarrollo o inicio, y poseen información con relación a la existencia de consumidores potenciales interesados en adquirirlo. Cabe señalar, los emprendedores que busquen este modelo de financiamiento necesitarán ser capaces de mostrarse así mismos competentes de administrar y llevar a cabo el proyecto.

Tabla 3.3 Características del financiamiento ángel en México

| Plataforma | Monto que el inversionista ángel puede aportar | Número de inversionistas registrados en plataforma | Número de proyectos financiados exitosamente | Requisitos |
|------------------------|--|--|--|---|
| Angel Ventures. | En México los montos que están dispuestos a aportar van de los 50,000 hasta el 1,000,000 de dólares. | 400 | 51 | La mayoría de las plataformas restringen la información específica que el solicitante debe de presentar a través de sus páginas web. Sin embargo, el proceso de selección en la mayoría de ellas consiste en presentar una propuesta de negocios en la cual la información queda abierta al solicitante, siendo disponible enviar documentos Word, Excel, PowerPoint, y todo documento que el solicitante considere necesario para atraer a potenciales inversionistas. Una vez un inversionista lo haya seleccionado, la información adicional dependerá de los requisitos que le señale al solicitante. |
| Fundación E. | | 10,000 | 650 | |
| Angels Nest | | Más de 300 | 18 | |
| Angel Investment | | 187,065 | ND | |
| Ángeles inversionistas | | Más de 3,000 | 18 | |

Fuente: Elaboración propia con información de Angel Ventures (2018), Fundación E (2018), Angels Nest (2018), Angel Investment (Angel Investment, 2018) y Ángeles Inversionistas (2018).

d. Capital de riesgo (Venture Capital).

El capital de riesgo, así como el capital privado, están especializados en invertir en compañías usualmente no listadas en el mercado de valores. Con mayor precisión, los fondos de este tipo de capital se orientan en compañías en etapas tempranas de crecimiento, pero con gran potencial de crecimiento y elevado riesgo (AFME, 2017).

Por lo tanto, las empresas dedicadas al capital de riesgo invertirán tanto en aquellos negocios dedicados al campo de las nuevas tecnologías y rápido desarrollo, como también en las empresas en donde las condiciones de su mercado puedan verse favorecidas a través de mejoras en las condiciones competitivas de las compañías existentes. Bajo este razonamiento, las empresas de capital de riesgo invierten en portafolios en los cuales, a pesar de haber potenciales pérdidas, se espera algunos de los proyectos superen el

promedio de rendimiento, permitiendo recuperar pérdidas y obtener márgenes de utilidad aceptables (OECD, 2011).

A diferencia de los inversionistas ángel, las empresas dedicadas al capital de riesgo son en su mayoría provistos por inversionistas institucionales; de modo que, mediante cuotas estos últimos mantienen su operación permitiendo contratar grupos de profesionales dedicadas a la valuación de empresas de alto riesgo. Claramente el negocio del capital de riesgo yace en obtener altos retornos, por lo que se vuelve fundamental identificar e invertir en empresas con alto potencial de crecimiento que, en el corto y mediano plazo, logren alcanzar un tamaño mucho mayor a la inicial.

Normalmente, la inversión a partir de capital de riesgo se agrupa en cuatro etapas (Chelén & Gutiérrez, 2014):

1. Capital semilla (*seed-capital*): fondos para etapas tempranas que tienen como objetivo financiar lo necesario para realizar las definiciones finales y las primeras acciones del plan de negocios desarrollado por sus fundadores. Usualmente son montos pequeños que sirven para dar estructura legal a la empresa y cerrar los primeros acuerdos con clientes y proveedores.
2. Capital de riesgo temprano (*start-up*): fondos adecuados para la etapa en el que la empresa inicia las ventas y requiere recursos para financiar tanto la validación del modelo de negocios como la inversión necesaria para la primera expansión.
3. Capital de riesgo de expansión (*venture capital*): si la empresa tiene éxito puede experimentar una etapa de crecimiento acelerado. La empresa se expande en ventas y utilidades a tasas crecientes, pero con fuertes necesidades de capital de trabajo e inversiones en escalamiento.

4. Capital de riesgo de consolidación (*private equity funds*): etapa de consolidación donde el crecimiento es más lento y el reto es buscar nuevas formas de generar crecimiento.

Dentro de los beneficios que permite el capital de riesgos, se encuentran:

- Creación de empleos e impulso a la innovación.
- Las empresas se encuentran, en promedio, mejor administradas, desarrollan mayor espíritu empresarial y tienen innovaciones de mayor calidad e impacto.

A través del estudio realizado por JPMorgan Chase & Co. (2015) titulado *Financing Growth: A Practical Resource Guide for Small Businesses*, se describe los fondos de capital de riesgo se especializan por financiar proyectos en etapas tempranas de desarrollo o inclusive desde su etapa inicial. Su objetivo es proveer de recursos a pequeñas compañías introducidas en industrias con alto potencial de crecimiento, las cuales son consideradas muy riesgosas por otra clase de inversionistas. En Estados Unidos, las industrias que en 2014 capturaron el mayor monto de este tipo de capital, fueron la industria del software con el 41%, le siguió la industria de la biotecnología y del entretenimiento. Cabe destacar, el capital de riesgo tiene mayores probabilidades de financiar a un negocio cuando éste cuenta con algún contrato gubernamental que incremente los retornos del mismo.

Dentro de las ventajas que se señalan en el documento, se mencionan la posibilidad que tienen los negocios al obtener instrumentos financieros específicos a sus necesidades, garantizándoles los términos contractuales estén orientados a priorizar el crecimiento de la empresa. De igual manera, se menciona el hecho de que las empresas tienen mayores oportunidades para acceder a nuevos clientes y proveedores especializados de servicios. Por su parte, algunas de las desventajas que se mencionan es que suele ser un mercado sumamente competitivo, en el que las tasas de rechazo también son elevadas; a ello se

suma la pérdida de propiedad de la empresa y en consecuencia de su control, ya que los inversionistas involucrados jugaran un papel fundamental en las decisiones de mayor relevancia.

Tabla 3.4 Estrategias de inversión de los fondos de capital de riesgo en México

| Fondo | Estrategia de inversión |
|---------------------|---|
| Adobe Capital | <p>La empresa es un fondo de inversión enfocado en impulsar el crecimiento de empresas de impacto social y ambiental con modelos de negocio innovadores, rentables y escalables.</p> <p>Adobe Capital invierte en empresas mexicanas con menos de 50 empleados, con ingresos inferiores a los 5,000,000 de dólares y un fuerte potencial de crecimiento.</p> <p>A la fecha Adobe Capital ha completado siete inversiones como parte de su primer fondo en sectores clave para el desarrollo como la salud, educación, vivienda y energía alternativa.</p> |
| 500 Startups | <p>Siendo un fondo de capital de riesgo, tiene el objetivo de invertir en empresas en etapas tempranas de desarrollo. Las empresas frecuentemente reciben una inversión de 150,000 dólares por alrededor del 6% de la compañía.</p> <p>500 Startups se especializa en la inversión de una diversa variedad de compañías situadas en la industria tecnológica.</p> |
| Fondo de Fondos | <p>Fondo de Fondos, una empresa dedicada a la inversión de capital privado. En particular busca desarrollar la competitividad de las empresas pequeñas y medianas, así como el sector energético y la infraestructura en México.</p> <p>A través de los fondos MEXICO VENTURES I y MEXICO VENTURE SME MEZZANINE FUND I, se busca financiar proyectos de crecimiento de Pymes con operaciones en el país a través de créditos flexibles que se adapten a los flujos de las empresas.</p> <p>Se busca financiar empresas que garanticen flujos de efectivo y ventas estables.</p> |
| Alta Ventures | <p>La empresa siendo un fondo de inversión, se enfoca en empresas dedicadas al giro tecnológico y dirigidos a mercados con alto expansión de la demanda.</p> <p>Los rangos de su inversión son variados, y pueden fluctuar desde los 50,000 dólares hasta los 5 o 10 millones de dólares.</p> |
| Alta Growth Capital | <p>Como fondo de inversión en capital de riesgo, se enfoca en empresas que operan en México en sectores de consumo doméstico de bienes y servicios tales como: salud, educación, servicios financieros, entretenimiento, así como algunos sectores de manufactura.</p> <p>Normalmente, este fondo busca empresas que demuestre ingresos entre los 15 y 120 millones de dólares anuales, como también aquellas que prueben un registro operacional elevado, solida administración y un elevado estándar legal, ético y contable.</p> |

Fuente: Elaboración propia con información de Adobe Capital (2018), 500 Startups (2018), Fondo de Fondos (2018), Alta Ventures (2018) y Alta Growth Capital (2018).

4. Conclusiones

La información presentada en este Capítulo permitió identificar la falta de acceso al financiamiento como uno de los problemas principales que afectan el crecimiento y desempeño económico de la Pyme en México, situación que se acentúa en razón de que los bancos representan la fuente a través del cual esta categoría de empresas obtiene dichos recursos.

De esta manera, hallando las causas a este problema yacen, desde la perspectiva de la Pyme, en las elevadas tasas de interés solicitadas por la banca comercial y, desde el punto de vista del banco, en que este conjunto de empresas no tiene la posibilidad de comprobar ingresos, ni contar con un aval que sirva de garantía, además de poseer un mal historial crediticio; termina trayendo como consecuencia la formación de un círculo vicioso en el que a mayores tasas aumenta la probabilidad de que la Pyme incurra en moratoria de pagos y cartera vencida, lo que a su vez incrementa el riesgo de este tipo de empresas, repercutiendo en un costo y morosidad aún mayor e, indudablemente, en un racionamiento del crédito más estricto.

Por consiguiente, habiendo señalado el conjunto de Pymes de alto crecimiento también enfrenta los mismos problemas de acceso al financiamiento, bajo la premisa de que éstas acuden a la banca tradicional para solicitar recursos adicionales, se presentaron las estrategias de financiamiento en las que, considerando el ciclo de vida de la organización, procuran distribuir los riesgos asociados al proyecto a través de una serie de agentes que, a lo largo de las etapas del negocio, tienen mejores condiciones para asumirlo y proporcionar, a cambio, tasas de interés más accesibles para las Pymes con elevado potencial de rentabilidad.

Al respecto se identificaron cuatro principales alternativas de financiamiento. En primer lugar, se halla el modelo P2P, el cual siendo de manera directa entre personas o empresas se realiza a través de las plataformas que operan en internet, ayudando a dar publicidad a los proyectos y ofrecer toda una serie de servicios para que todos los inversores puedan invertir directamente en ellos. En segundo lugar, se identificó el crowdfunding como el modelo a través del cual se puede conseguir financiación por medio de la ayuda de una gran cantidad de personas que proporcionan micro-aportaciones. Por su parte, se encontraron a los inversionistas ángel, quienes, siendo empresarios exitosos, están interesado por ayudar a otros emprendedores proveyéndoles tanto financiamiento como experiencia. Y finalmente, se ubicó al capital de riesgo como la alternativa mediante la cual se financian compañías en etapas tempranas de crecimiento, pero con gran potencial de crecimiento y elevado riesgo.

Cada una de estas alternativas poseen los atributos de proporcionar financiamiento accesible a menores tasas, así como cumplir con proceso más ágiles, siendo así una opción que, dadas sus características, contribuirán con una mayor probabilidad al crecimiento y desarrollo de las Pymes de gran crecimiento y elevada rentabilidad.

CONCLUSIONES GENERALES

Como se analizó en esta investigación, el papel que desempeña la Pyme dentro de la economía ha evolucionado en las últimas décadas. Estudios realizados por Dalberg (2011) Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic (2011) o David L. Birch (1981; 1979; 1993; 1981), ayudaron a observar este conjunto de empresas hacen una contribución relevante en materia de creación de empleo, así como en su aportación al PIB como resultado del volumen de unidades económicas que representan. Además, en función de su tamaño, dinamismo y apertura a la innovación, tienen mayores facilidades para hacer frente a las cambiantes situaciones del mercado (Navarro Elola, García Casarejos, & Vela Jimenez, 1999).

En el caso de México, se identificó a través de los Censos Económicos (2018) las Pymes representan alrededor del 99.8% del total de unidades económicas del país. Asimismo, dotan de empleo a poco menos del 72% del total de personal ocupado; contribuyen con el 44.8% de la Producción Bruta Total y el 38.2% del Valor Agregado Bruto, a nivel nacional (Tabla 4.5). Sin embargo, paralelo a estos resultados se encontró el segmento de Pymes en el país es el que presenta un menor nivel de productividad con relación a las grandes empresas. A través del estudio *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in two-speed economy* (2014), se identificó la productividad de las grandes empresas modernas había experimentado una tasa de crecimiento promedio anual del 5.8% en su productividad, de 1999 a 2009; en contraste las pequeñas y medianas empresas durante el mismo periodo había disminuido su productividad a una tasa promedio del 6.5% anual. Al respecto, se comprobó esta tendencia encontrando las Pymes son en promedio \$556.47 pesos menos productivas y \$705,623.24 pesos menos rentables que el segmento de empresas grandes

(Tabla 4.8). Ahora bien, con base en el diagnóstico realizado por el INADEM (2016), se identificaron los múltiples factores que explican su baja productividad:

- Carencias de capital humano.
- Limitaciones para implementar técnicas y tecnologías a procesos productivos, de servicios y de comercialización.
- Falta de capacidad para innovar y desarrollo tecnológico.
- Entorno institucional y ambiente para hacer negocios, poco favorable.
- Limitaciones para acceder a capital físico y financiero (incluyendo capital de riesgo).

En este contexto, es que toman gran relevancia las empresas de alto crecimiento. Definidas por la OCDE (2007) como aquellas que experimentan tasas de crecimiento de los empleados o de la facturación de, como mínimo, 20% anual durante un periodo de tres años consecutivos y que tiene al menos, diez empleados. Mientras que, de manera más general, por David L. Birch como aquellas empresas que usualmente se lanzan desde los mercados locales a los nacionales e internacionales, empleando nuevas tecnologías y mano de obra cualificada, de modo que su rápido crecimiento deriva del uso eficiente que hacen del conocimiento y de las herramientas tecnológicas, introduciendo nuevas ideas y nuevos productos, procesos y servicios (Revenga, 2006). Representan objetos de estudio de gran interés porque aportan niveles elevados de satisfacción y motivación a los trabajadores, generan beneficios para los empresarios y, con particular énfasis, rendimientos elevados para los inversores.

Más importante aún, para los responsables de política económica industrial, dichos negocios son sumamente relevantes a consecuencia de su contribución a la actividad

económica, al acentuarse como motores de crecimiento económico y de productividad de un territorio (Könnölä, Fernandez, Garcia, Barro, & Manuel, 2017). Asunto que quedó constatado por medio de los trabajos de Bos & Stam (2011) y Teruel & Wit (2011), quienes concluyeron de sus análisis estos negocios influyen positivamente en el crecimiento de la industria en su conjunto y adoptan el perfil de modelos a seguir por otras empresas del mismo sector.

De esta manera, habiendo identificando las principales variables utilizadas por los investigadores para estudiar a estas empresas son el nivel de empleo y el volumen de ventas (Attorresi, y otros, 2006; Audretsch, 2012); se encontró, dentro de las características principales que las distinguen, que se hallan en un segmento de alto crecimiento de la demanda, es decir en áreas de mercado en expansión, además de que su nivel de crecimiento depende de factores endógenos como innovaciones organizativas, diversificaciones y alianzas estratégicas (Amat, Fontrodona, Hernández, & Stoyanova, 2010). Asimismo, no necesariamente siguen un patrón en su edad, demostrando tener mayor relación con la buena gestión de sus recursos, así como con una dirección estratégica estable; no se establecen en sectores económicos particulares, de modo que se les puede hallar realizando diversas actividades, pero todas ellas características por una elevada concentración de conocimientos profesionales; se les puede encontrar en zonas rurales y ciudades, y su nivel de ventas tiende a incrementarse cuando se hallan actualmente exportando sus productos, ya que les permite aumentar el segmento de la demanda al que atienden; y finalmente, suelen llevar a cabo alianzas comerciales a fin de reducir costos y desarrollar economías de escala, así como acceder a nuevos mercados y tener acceso a nuevas tecnologías, además de disminuir la intensidad de la competencia en el segmento en el que posicionaron.

En el caso de México, esta clase de Pymes ha sido apoyada por el *Programa Nacional de Empresas Gacela*, como parte de un programa de la Secretaría de Economía de 2006 al 2012; así como por el Fondo Nacional del Emprendedor con *Impulso a Emprendimiento de Alto Impacto* del Programa de Emprendedores y Financiamiento, e *Incubación de Alto Impacto, Aceleración de Empresas y Talleres de Alta Especialización* del Programa de Desarrollo Empresarial. Más importante aún, a través del trabajo realizado por el INADEM (2018) en conjunto con las Entidades Federativas, ha sido posible identificar los Sectores Estratégicos clave de cada región (Tabla 5.3). En México destacan el Agroindustrial, los Servicios Turísticos y el Automotriz, al estar presentes en 28, 19 y 15 Entidades respectivamente. La anterior es relevante en función de que permite visualizar las distintas áreas de oportunidad en donde pueden identificarse Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, aunado a que permite reconocer *a priori* cuáles son aquellas industrias con mayor nivel de competencia y cuáles con el menor nivel.

Ahora bien, siendo las limitaciones para acceder a capital físico y financiero uno de los problemas que detona la baja productividad de las Pymes en México, se identificó con base en la *Enterprise Survey*, llevada a cabo por el Banco Mundial (2010), y la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015), el tema del financiamiento es posicionado por los directivos de las empresas como el tercer y cuarto obstáculo que, respectivamente, afecta el desarrollo de sus negocios. De esta manera, se asume este problema es compartido por las Pymes de alto crecimiento, ya que, al no disponer de estudios especializados en materia de financiamiento para esta clase de empresas en México, se toman como referencia los trabajos realizados por *Funding Issues Confronting High Growth SME's in the UK* (Brown

& Lee, 2014) y *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors* (OECD, 2011), en los cuales se demuestra la principal fuente de financiamiento para las Pymes de alto crecimiento es, de hecho, la banca comercial.

El problema del financiamiento yace en la falta de acceso al crédito (Gráfica 2.1), y tiende acentuarse en razón de que la principal fuente de financiamiento, como se mencionó, proviene del sistema financiero formal que se encuentra principalmente constituida por los bancos (Gráfica 2.3). Además, al considerar el crédito interno para el sector privado (Gráfica 3.2) y el crédito proporcionado por el sistema bancario (Gráfica 3.3), ambos como porcentajes del PIB, son notoriamente inferiores respecto a los estándares internacionales, es de esperar el problema del financiamiento se agrave en el caso de las pequeñas y medianas empresas. Las causas de este problema se presentan en dos perspectivas. En primera instancia, desde el punto de vista de las Pymes, la causa deriva en que aceptar un crédito proveniente de la banca implica aceptar las elevadas tasas de interés impuestas por ésta, aunado a que en su mayoría no tienen la confianza suficiente en estas instituciones (Gráfica 2.5). Por su parte, desde la perspectiva de los bancos, el problema deriva en que este segmento de pequeñas y medianas empresas no tienen forma de comprobar ingresos, además de no poseer aval y tener un mal historial crediticio (Gráfica 2.7). Las consecuencias de este panorama no son alentadoras, pues la alta percepción del riesgo de la Pyme induce a un círculo vicioso (Pavón, 2010), en el cual a mayores tasas aumenta la probabilidad de que la Pyme incurra en moratoria de pagos y cartera vencida, lo que a su vez incrementa el riesgo de este tipo de empresas, repercutiendo en un costo y morosidad aún mayor e, indudablemente, en un racionamiento del crédito más estricto.

A este escenario, se suma el contexto en el que se desenvuelven otras variables que igualmente afectan el desarrollo de las Pymes, tales como las elevadas tasas impositivas (Gráfica 3.15), que reducen la rentabilidad de nuevos proyectos; las prácticas del sector informal, percibidas como competencia desleal (Gráfica 3.1); un entorno institucional con un marco legal y administrativo complicado; y un bajo apoyo a la investigación y al desarrollo (Gráfica 3.16).

Por tal motivo, se analizaron las mejores alternativas de financiamiento que ayuden a impulsar a las Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, con el fin de mitigar el problema de la baja productividad, así como también, garantizar mejores condiciones para el crecimiento económico. Al respecto, con base en los reportes *The Shortage of Risk Capital for Europe's High Growth Businesses* (2017) y *Estrategias Financieras para impulsar el crecimiento de la empresa familiar* (2011) se identificaron los modelos de financiamiento que, a través de las distintas etapas del crecimiento de la empresa, garantizan la disposición de recursos a lo largo del proceso de crecimiento del negocio, permitiendo a su vez el riesgo asociado al proyecto en cuestión se distribuya a través de distintos agentes que, dadas sus características, tienen la facultad de administrar en mejores condiciones dicho riesgo. De este modo, decidiendo prestar puntual atención en las alternativas de financiamiento que yacen en las primeras etapas del ciclo de vida de la organización, ya que es en las tempranas etapas de la Pyme en donde se exhiben las dificultades para acceder a financiamiento.

Como se describió, los atributos más importantes que las Pymes buscan en un financiamiento son que su proceso sea rápido y sencillo, que ofrezca una tasa de interés accesible, y que provenga de una institución confiable (Gráfica 2.8). Asimismo, como parte de las características de las Pymes de alto crecimiento, se encontró éstas se

encuentran en segmentos de alto crecimiento de la demanda, es decir en áreas de mercado en expansión; además de que su nivel de crecimiento depende en mayor medida de factores endógenos como innovaciones organizativas, diversificaciones y alianzas estratégicas. A partir de lo anterior, se proponen los esquemas de financiamiento P2P, Crowdfunding, inversionistas ángel y capital de riesgo como aquellos que resultan ser las alternativas que mejor contribuyan al desarrollo de esta categoría de negocios.

La elección de estas alternativas dependerá de las necesidades de liquidez de la empresa. Sin embargo, conociendo se encuentran inmersas en segmentos de alta demanda, dichas alternativas proveen de los recursos necesarios para que el negocio en cuestión, por medio de tasas de interés más accesibles respecto a las proporcionadas por la banca comercial, haga frente a sus necesidades de corto plazo sin comprometer estrategias de expansión en el mediano y largo plazo. Cabe destacar, la tasa de interés de estos préstamos llega a ser más atractiva para las empresas en sus primeras etapas de desarrollo, especialmente en los modelos P2P y Crowdfunding, porque, a decir de Milne & Parboteeah (2016), se encuentra sujeta en mayor medida bajo condiciones de competencia, ya que la interacción se lleva a cabo a través de una plataforma con cientos de usuarios que integran la comunidad. De igual manera, Faia & Paiella (2018), detallan ello se debe a que han logrado mitigar los problemas vinculados a la disponibilidad y transparencia de la información a través de emplear dichas plataformas, lo cual hace eficiente la distribución del riesgo y con ello la posibilidad de tener créditos más baratos.

Por su parte, opciones como los inversionistas ángel no solo contribuyen en términos financieros a la empresa, por el contrario, dotan de la asesoría y conocimientos necesarios para que el proyecto en cuestión, habiendo sido seleccionado de una cartera de posibilidades, de como resultado altos rendimientos a los que participan en ella. Surgen

como una alternativa a ser tomada en cuenta por Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad, en razón de que éstas, como se detalló, más allá de establecerse en sectores específicos, se caracterizan por una elevada concentración de conocimientos profesionales, por lo cual sumando la experiencia de un inversionista ángel, incrementa las probabilidades de que el negocio se establezca y desarrolle en su nicho de mercado. Asimismo, el capital de riesgo, al orientar sus recursos a compañías en etapas tempranas pero con gran potencial de crecimiento y elevado riesgo (AFME, 2017), es una opción para aquellas Pymes cuyos productos o servicios sean realmente nuevos o desconocidos en el mercado, pero cuya posibilidad de aceptación se encuentra por encima de la media; de modo que resulte atractivo para los profesionales dedicadas a la valuación de empresas de alto riesgo.

Es así que se llega al término de esta investigación. En ella se logró alcanzar los objetivos propuestos ya que, al haber descrito algunas de las características principales que identifican a las Pymes de alto crecimiento, fue posible proporcionar un conjunto de alternativas de financiamiento que mejor contribuyan a su inserción y expansión en el mercado. No obstante, es importante destacar el papel que en todo este desarrollo juega el azar. En otras palabras, no hay fórmula ni criterios exactos para garantizar el éxito de las empresas, pues éstas, hallándose sujetas a las fluctuaciones del mercado, interactúan en entornos aleatorios en donde incluso las relaciones personales y profesionales desempeñan un papel relevante. Sin embargo, este hecho no habrá porque desalentar futuras investigaciones, ya que, partiendo de esta premisa, resulta entonces fundamental comprender la clase de entornos que facilita su desarrollo y aumentan sus probabilidades de éxito, para de esta manera tener un conjunto de empresas más competitivas, que mitiguen la baja productividad y favorezcan el crecimiento sostenido de la economía.

RECOMENDACIONES

- Proporcionar asesorías y apoyo económico para que las empresas cuenten con programas contables que faciliten dar seguimiento a las variables de interés: número de empleados, a través de la nómina, y volumen de facturación, por medio del número de ventas. Esto permitirá identificar cuando un negocio cumple con los requisitos de ser considerado de alto crecimiento.
- Financiar y llevar a cabo un mayor número de investigaciones relacionadas con el estado en que son financiadas las Pymes de alto crecimiento en México, ya que a la fecha no hay estudios especializados a conocer con precisión los mecanismos que emplean para su financiamiento, lo cual dificulta hacer un diagnóstico exacto de sus necesidades en ese ámbito.
- Impulsar departamentos especializados en el estudio y seguimiento de empresas con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad en el país. Lo anterior a fin de proporcionar información necesaria que permita identificar, dadas las características económicas de México, qué actividades desempeñan estas empresas y de qué manera pueden contribuir a mejorar la productividad del sector en el que se encuentran.
- Como parte de los riesgos asociados a las alternativas de financiamiento propuestas, llevar a cabo estudios que permitan reconocer la regulación necesaria que pueda proporcionarse a fin de que las plataformas involucradas no pierdan el atractivo que poseen como proveedoras de financiamiento, pero se logre mitigar los inconvenientes potenciales que derivan de ellas.

- Diseñar los incentivos correctos para reunir un mayor número de inversionistas individuales interesados por contribuir, con financiamiento y experiencia, en proyectos atractivos y potencialmente rentables en mercado. Lo anterior, principalmente a partir de apoyos económicos que permitan a los emprendedores realizar los estudios de pre-factibilidad necesarios para poder promover su empresa.
- Integrar carteras de Pymes de alto crecimiento dedicadas a la proveeduría de servicios especializados al gobierno. Lo cual facilite su promoción con fondos dedicados al capital de riesgo y potencialmente su inserción en otros mercados, así como la adquisición de nuevas tecnologías.

BIBLIOGRAFÍA

- Carton, R., Hofer, C., & Meeks, M. (1998). *The entrepreneur and entrepreneurship: Operational definitions of their role in society*. Singapore: Annual International Council for Small Business Conference.
- Chelén, R., & Gutiérrez, G. (2014). *Capital de Riesgo para el Desarrollo de Empresas Innovadoras*. Foro Consultivo, Científico y Tecnológico A.C.
- Le Roux, I., & M. K. Bengesi, K. (2014). *Dimensions of entrepreneurial orientation and small and medium enterprise performance in emerging economies*. University of Pretoria.
- Lebre de Freitas, M. (2018). *Keynes and the failure of self-correction*.
- Censos Económicos. (2018). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Obtenido de Proyectos estadísticos: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/ce/2014/>
- CMIC. (2012). *Financiamiento y fortalecimiento de MiPyMEs*. México: Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción.
- Collins. (2018). *Collins Dictionary*. Recuperado el 20 de Enero de 2018, de Definition of EBITDA: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/ebitda>
- Comisión Europea. (2016). *Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme*. Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes.
- CONACYT. (2016). *Informe General del Estado de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación*. México: CONACYT.
- López, F. (2009). *La empresa, explicada de forma sencilla: todo lo que se tiene que saber para no sentirse perdido en el mundo de la empresa*. Barcelona: Libros de Cabecera.
- Lupiáñez Carrillo, L., Priede Bergamini, T., & López-Cózor Navarro, C. (2014). *El emprendimiento como motor del crecimiento económico*. Madrid: Boletín Económico de ICE.
- Ángeles inversionistas. (27 de Octubre de 2018). *Preguntas frecuentes*. Obtenido de Ángeles inversionistas: <https://www.angelesinversionistas.com.mx/entrepreneur-preguntasfrecuentes/>
- 500 Startups. (27 de Octubre de 2018). *About us*. Obtenido de 500 Startups: <https://500.co/press/>
- Alta Growth Capital. (27 de Octubre de 2018). *About Us*. Obtenido de Alta Growth Capital: <http://agcmexico.com>
- Alta Ventures. (27 de Octubre de 2018). *About Alta*. Obtenido de Alta Ventures: <http://altaventures.com>
- Adobe Capital. (27 de Octubre de 2018). *Acerca de Nosotros*. Obtenido de Adobe Capital: <http://www.adobecapital.org>
- Afluenta: crédito humano. (27 de Octubre de 2018). *Créditos comerciales*. Obtenido de Afluenta: <https://www.afluenta.mx/creditos-comerciales>
- AFME. (2017). *The Shortage of Risk Capital for Europe's High Growth Businesses*. AFME.
- Amat, O., Fontrodona, J., Hernández, J., & Stoyanova, A. (2010). *Las empresas de alto crecimiento y las gacelas*. (PROFIT, Ed.) Catalunya, España: PROFIT.
- Amate Fortes, I., & Guarnido Rueda, A. (2011). *Factores determinantes del desarrollo económico*. Analistas Económicos de Andalucía.
- Angel Investment. (27 de Octubre de 2018). *Preguntas frecuentes*. Obtenido de Angel Investment: <https://www.angelinvestmentnetwork.com.mx/preguntas-frecuentes>
- Angel Ventures. (27 de Octubre de 2018). *Nosotros*. Obtenido de Angel Ventures: <http://angelventures.vc>
- Angels Nest. (27 de Octubre de 2018). *¿Quiénes somos?* Obtenido de Angels Nest: <https://angelsnest.lat/quienes-somos>

- Arano, R., Cano, M., & Olivera, D. (2013). *La importancia del entorno general en las empresas*. Universidad Veracruzana.
- Ariño, Á. (Febrero de 2007). Alianzas estratégicas: opciones para el crecimiento de la empresa (I). *Estrategia Financiera*(236), 40-51.
- Attorresi, P., Castillo, V., Federico, J., Kantis, H., Rivas, D., Brizuela, S. R., & Rotondo, S. (2006). *Las Nuevas Empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la Post-Convertibilidad*. Observatorio del Trabajo y el Empleo. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Nacional.
- AULA. (28 de Octubre de 2013). ¿Son importantes las Pymes en la economía? *Dinero en IMAGEN*.
- Audretsch, D. (2012). *Determinants of High-Growth Entrepreneurship*. Danish Business Authority. Copenhagen: University of Indiana.
- Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). *Small vs. Young Firms across the World*. World Bank. Policy Research Working Papers.
- Blanchard, O. (2006). *Macroeconomía*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- Banco de México. (2018). *Glosario*. Obtenido de Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>
- Baumol, W. (1990). *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*. Journal of Political Economy.
- BBVA. (2017). *Finanzas P2P*. BBVA Innovation Center.
- Birch, D. (1979). *The Job Generation Process*. Cambridge: MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Birch, D. (1980). *Job Creation in Cities*. Cambridge: MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Birch, D. (1981). *Choosing a Place to Grow: Business Location Decisions in the 1970's*. Cambridge: MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Birch, D. (1993). *Who's Creating Jobs?* Cognetics.
- Birch, D., & MacCracken, S. (1981). *Corporate Evolution: A Micro Based Analysis*. Cambridge: MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Bolio, E., Remes, J., Lajaous, T., Manyika, J., Roseé, M., & Ramirez, E. (2014). *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in two-speed economy*. México: McKinsey Global Institute.
- Bos, J., & Stam, E. (2011). *Gazelles, Industry Growth and Structural Change*. Utrecht School of Economics. Tjalling C. Koopmans Research Institute Discussion Paper Series .
- Bravo-Biosca, A. (2010). *Growth Dynamics Exploring business growth and contraction in Europe and the US*. London: NESTA.
- Brown, R., & Lee, N. (2014). *Funding Issues Confronting High Growth SME's in the UK*. ICAS.
- DLE. (s.f.). *Mercado*. Recuperado el 11 de Mayo de 2017, de Diccionario de la lengua española: <http://dle.rae.es/?id=OyRtG0r>
- Dalberg. (2011). *Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries*. Geneva: SME Briefing Paper.
- Daunfeldt, S., Elert, N., & Johansson, D. (2015). *Are High-Growth Firms Overrepresented in High-tech Industries?* Stockholm: Research Institute of Industrial Economics (IFN Working Paper).
- Deloitte. (2011). *Estrategias Financieras para impulsar el crecimiento de la empresa familiar*. Deloitte.
- Díaz-Giménez, J. (1999). *Macroeconomía: primeros conceptos*. Barcelona: Antoni Bosch.
- DOF. (2002). *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Diario Oficial de la Federación.

- DOF. (30 de Junio de 2009). *ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 9 de Mayo de 2017, de Diario Oficial de la Federación: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
- DOF. (2009). *Reglas de Operación para el otorgamiento de Apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PyME)*. México: DOF.
- DOF. (2010). *Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)*. México: DOF.
- DOF. (2011). *Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)*. México: DOF.
- DOF. (2012). *Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)*. México: DOF.
- DOF. (2016). *REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2016*. México: DOF.
- DOF. (2017). *REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2017*. México: DOF.
- DOF. (2018). *REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2018*. México: DOF.
- Doopa. (27 de Octubre de 2018). *Preguntas frecuentes*. Obtenido de Doopla: <https://www.doopla.mx/preguntas-frecuentes>
- Eckhardt, J., & Shane, S. (2006). *Innovation and Small Firms Performance: Examining the relationship between technological and the within -industry distributions of fast growth firms*. SBA Small Business Research Summary.
- Empresa y Cultura Emprendedora. (2009). *La empresa y su entorno. Empresa y Cultura Emprendedora*.
- ENAPROCE. (2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. Obtenido de INEGI: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default.aspx>
- European Commission. (2009). *Commission Staff Working Document: on the implementation of Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small, and medium-sized enterprises*. Brussels.
- Faia, E., & Paiella, M. (2018). *P2P Lending: Information Externalities, Social Networks and Loans' Substitution*. Goethe University Frankfurt.
- Ferguson, J. (1948). *Historia de la economía*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Fondo de Fondos. (27 de Octubre de 2018). *Quiénes Somos*. Obtenido de Fondo de Fondos: <http://www.fondodefondos.com.mx/es/quienes-somos>
- Fundación E. (27 de Octubre de 2018). *Trayectoria*. Obtenido de Fundación E: <http://fundacione.org/trayectoria-fundacion-e>
- Galindo Martín, M. Á. (2011). *Crecimiento económico*. ICE.
- Gil Ospina, A. A., & Jiménez Sepúlveda, J. J. (2015). *El contexto económico global de la Pyme*. Universidad Católica de Pereira.
- Gibson, T., & Van der Vaart, H. (2008). *Defining SMEs: A less imperfect way of defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries*. Brookings Global Economy and Development.
- Girón G., A. (2000). Schumpeter: aportaciones del pensamiento económico. *Revista de Comercio Exterior*, 1078.
- Gulati, S. (2014). *Crowdfunding: a kick starter for startups*. TD Economics.

- Hammer, A., Jabara, C., Bloodgood, L., & Grossman, N. (2010). *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. United States International Trade Commission.
- Heilbroner, R., & Milberg, W. (1999). *La evolución de la sociedad económica*. México, México: Prentice Hall.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2009). Competencies and Institutions Fostering High-growth Firms. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(1), 1-80.
- Hernandez, J., Fontrodona, J., Fontana, I., & Amat, O. (2000). *Las empresas gacela en Cataluña. Un estudio centrado en el trienio 1995-1997*. Economía Industrial.
- Ibarra, D. (2005). *Ensayos sobre economía mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- INADEM. (2016). *Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor*. México: Secretaría de Economía.
- INADEM. (2018). *Programa de Desarrollo Empresarial*. Obtenido de Secretaría de Economía: <https://tutoriales.inadem.gob.mx/convocatoria.php?id=11>
- INADEM. (2018). *Programa de Emprendedores y Financiamiento*. Obtenido de Secretaría de Economía: <https://tutoriales.inadem.gob.mx/convocatoria.php?id=41>
- INADEM. (2018). *Sectores Prioritarios*. Obtenido de Secretaría de Economía: <https://www.inadem.gob.mx/sectores-estrategicos/textil-y-confeccion/>
- INEGI. (2009). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa: Estratificación de los establecimientos*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI.
- Iturrioz del Campo, J. (2018). *Diccionario económico*. Obtenido de Expansión.com: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-de-proveedores.html>
- Jodal, N. (22 de Abril de 2013). *Newsweek*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2017, de Empresas: <http://www.zetasoftware.com/2015/04/la-edad-de-las-empresas/>
- Jones, H. (1975). *Introducción a la teorías modernas del crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- JPMorgan Chase & Co. (2015). *Financing Growth: A Practical Resource Guide for Small Businesses*. JPMorgan Chase & Co.
- K. Foley, D., & Marquetti, A. (1997). *Economic Growth form a Classical Perspective*. New York: Columbia University.
- Könnölä, T., Fernandez, S. L., Garcia, I. M., Barro, S. A., & Manuel, J. L. (2017). *Las Empresas de Alto Crecimiento No Surgen Por Azar: Recomendaciones para actuar en su Ecosistema*. Real Academia de Ingeniería.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1999). *Creative and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur*. The Review of Austrian Economics.
- Konfío. (2018). *Reporte de crédito pyme 2018*. México: Konfío.
- Konsige. (27 de Octubre de 2018). *Calcula el pago de tu operación*. Obtenido de Konsigue: <https://www.konsigue.com/factoraje>
- Kubo.financiero. (27 de Octubre de 2018). *Simula tú préstamo*. Obtenido de Kubo.financiero: <https://www.kubofinanciero.com/Kubo/Portal/acreditado/simulador/simulador-acreditado.xhtml>
- Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth*. Yale University Press.
- Mac and Bhaird, C., & Lucey, B. (2010). *Determinants of capital structure in Irish SMEs*. Small Business Economics.
- Malizia, E., & Winders, R. (1999). *The prospects of High-growth enterprises: A retrospective analysis of Georgia-based firms*. TVA Rural Studies Programm contractor paper.
- Mankiw, G. (1997). *Macroeconomía*. Barcelona: Antoni Bosch.

- Mankiw, N. (1997). *Macroeconomía*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Marston, P. (2018). *How Does Crowdfunding Differ to P2P Lending?* Obtenido de Fleximize: <https://fleximize.com/articles/006773/crowdfunding-and-peer-to-peer-lending>
- Martín, H., Espíritu, R., Aparicio, V., & Salvador, A. (2009). *Capacitación de las micro y pequeñas empresas de la Ciudad de Tecomán, Colima, México*. Colima: Universidad de Colima.
- Martin, S., Griera, J., & Bendell, J. (2017). *Innovaciones competitivas en finanzas P2P*. Instituto de la Moneda Social.
- Martínez Villalobos, C. (2014). *Crecimiento económico y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Martínez, M. (2014). *Crowdfunding: Una alternativa de financiación online*. Universidad Politécnica de Cartagena.
- Milne, A., & Parboteeah, P. (2016). *The Business Model and Economics of Peer-to-Peer Lending*. European Credit Research Institute.
- Montiel Campos, H. (2014). *De la idea de negocio a la alerta empresarial: Precursores del plan de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.
- Moreno, A., & Casillas, J. (2000). *High-growth enterprises (Gazelles): An conceptual framework*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Administración y Marketing. Universidad de Sevilla.
- Moreno, F., & Coad, A. (2015). *High-Growth Firms: Stylized Facts and Conflicting Results*. Brighton: SPRU Working Paper Series.
- Muller, E., & Doloreux, D. (2007). *The key dimensions of knowledge-intensive business services (KIBS) analysis: a decade of evolution*. Innovation Services and Regional Development. Karlsruhe: Fraunhofer Institute Systems and Innovation Research.
- Muñoz, S. (2015). *Peer to Peer Lending (P2P) como nueva herramienta de financiación. Análisis de su incidencia en España*. Sevilla: Facultad de Turismo y Finanzas.
- Naredo, J. (1996). *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Madrid: Siglo XXI.
- Navarro Elola, L., García Casarejos, M., & Vela Jimenez, M. (1999). *El panorama actual de las pymes: ventajas y desventajas competitivas*. Universidad de Zaragoza.
- Nugent, J., & Yhee, S.-J. (2001). *Small and Medium Enterprises in Korea: Achievements, Constraints and Policy Issues*. The World Bank. Washington: World Bank Institute.
- O'brian, D. (1989). *Los economistas clásicos*. Madrid: Alianza editorial.
- OECD. (2000). *Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*. Observer .
- OECD. (2002). *High-Growth SMEs and Employment*. Paris: OECD.
- OECD. (2004). *Promoting SME's for Development*. Istanbul: OECD Publications.
- OECD. (2007). *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*. Recuperado el 16 de Noviembre de 2017, de <http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/KS-RA-07-010-EN.pdf>
- OECD. (2011). *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*. OECD.
- OECD. (2013). Entorno empresarial y condiciones de competitividad en México. En OECD, *Temas y políticas clave sobre PYMEs y emprendimiento en México*. OECD Publishing.
- OECD. (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. OECD.
- OECD. (2017). *Miembros y socios*. Recuperado el 7 de Agosto de 2017, de OCDE : <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/miembros-y-socios-ocde.htm>
- OECD.Stat. (2018). *OECD*. Obtenido de OECD.Stat: <https://stats.oecd.org>
- Otero González, L., Fernández López, S., & Vivel Búa, M. (2007). *La estructura de Capital de la Pyme: un análisis empírico*. Ayala Calvo, J.C. y grupo de investigación FEDRA.

- Otero, P. (2014). *Crowdfunding. Una nueva opción para la financiación de proyectos en salud*. Buenos Aires: Arch Argent.
- PlayBusiness. (27 de Octubre de 2018). *Preguntas frecuentes*. Obtenido de PlayBusiness: <https://playbusiness.mx/pages/faqs>
- Parnreiter, C. (2015). *Las ciudades latinoamericanas en la economía mundial: la geografía de centralidad económica y sus transformaciones recientes*. ECONOMÍA UNAM.
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Chile: CEPAL.
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero: La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. Siglo XXI.
- Pitchbull: préstamos para PyMEs. (27 de Octubre de 2018). *Preguntas frecuentes*. Obtenido de Pitchbull: préstamos para PyMEs: <https://www.pitchbull.com/faqs.xhtml>
- Prestadero. (27 de Octubre de 2018). *Sección de Preguntas Frecuentes*. Obtenido de Prestadero: <https://prestadero.com/preguntas-frecuentes.php>
- Productividad Total de los Factores. (2018). *PIB y Cuentas Nacionales*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/ptf/default.aspx>
- Quevedo, E., Ruiz, C., Antonio, P., & Muñoz, L. (2017). *Análisis de la cultura de la capacitación en PyMES: Enfocado al centro del estado de Veracruz*. Veracruz: Universidad Tecnológica del Centro de Veracruz.
- Quintal Palomo, A., Sansores Guerrero, E. A., & Navarrete Marneou, J. E. (2010). *El sistema nacional de garantías PYME y su contribución al crecimiento económico en México 2003–2008*. Revista de Economía.
- Ramadani, V. (2012). *The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises*. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences.
- Revengea, B. (2006). *Factores condicionantes del tamaño y del crecimiento empresarial: Mice, Gophers, Gazelles and Elephants (Ratones, Topos, Gacelas y Elefantes)*.
- Robu, M. (2013). *The Dynamic and Importance of SMES in Economy*. Romania.
- Romer, P. (1990). Endogenous Technical Change. *Journal of Political Economy*.
- Romero Luna, I. (2006). La Pyme en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial. *Problemas del Desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía*, 31-50.
- Schreyer, P. (2000). *High-growth firms and employment*. OECD STI WORKING PAPERS.
- Sandoval, L. (2004). *Los ciclos económicos largos de Kondratiev*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Savlovschi, L. I., & Robu, N. R. (2008). *The Role of SMEs in Modern Economy*. Romania.
- Secretaría de Economía. (2010). *México Emprende*. Obtenido de Programa Nacional de Empresas Gacela: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende-en/se-programs/23-programa-nacional-de-empresas-gacela>
- Sistema de Información Económica. (2018). *Banco de México*. Obtenido de Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF471§or=19&locale=es>
- Skillicorn, N. (18 de Marzo de 2016). *Idea to Value*. Recuperado el 20 de Diciembre de 2017, de What is innovation? 15 experts share their innovation definition: <https://www.ideatovalue.com/inno/nickskillicorn/2016/03/innovation-15-experts-share-innovation-definition/#nicks>
- Solow, R. (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics .

- Solow, R. (1987). *Discurso de aceptación del Premio Nobel: En la teoría del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica.
- Stangler, D. (2010). *High-Growth Firms and the Future of the American Economy*. Kauffman Foundation. Kansas City: Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation and Economic Growth High Growth .
- Stiglitz, J., & Walsh, C. (2009). *Microeconomía*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*,. London: Routledge. Wing Thy Woo.
- Swan, T. (1956). *Economic Growth and Capital Acumulation*. Economic Record.
- Teruel, M., & Wit, G. (2011). *Determinants of high-growth firms: why do some countries have more high-growth firms tan others?* Reus: Universitat Rovira i Virgili. CREIP.
- Toyosi Durowoju, S. (2014). *Roles of Entrepreneurship in Small and Medium Enterprises Development in Nigeria*. Lagos: Lagos State University.
- Wölfl, A. (2009). *Reform of Product Market Regulation in OECD countries, 1998-2008*. London: OECD-Economics Department.
- WDI Database Archives. (2018). *The World Bank*. Obtenido de DataBank: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=wdi-database-archives-%28beta%29>
- Wennekers, A., & Thurik , A. (1999). *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*. Small Business Economics.
- World Bank. (2010). *Enterprise Survey*. World Bank Group.
- World Bank. (2018). *Doing Business 2018*. World Bank Group.
- World Economic Forum. (2017). *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum.
- Zeco, S., & Propfe, D. (2014). *Crowdfunding for Sustainability at SMEs*. University of Waterloo.