ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE FACULTADES
Y ESCUELAS DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
Organismo de Cooperación y Estudio de la Unión
de Universidades de América Latina y el Caribe

XV Asamblea General

25 al 28 octubre del 2016
en la Ciudad de Medellín Colombia,
siendo sede la Universidad EAFIT bajo las siguientes:

Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México

Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México

ÁREA TEMÁTICA
Emprendimiento e innovación

SUB ÁREA TEMÁTICA
Creación de empresas.

AUTORES
Dra. Mariana Zerón Félix
Universidad Autónoma de Tamaulipas, Facultad de Comercio y Administración Victoria.
Facultad de Comercio y Administración Victoria,
Centro Universitario Adolfo López Mateos, C.P. 87149,
Cd. Victoria, Tamaulipas, México.
834 31-81756 Ext. 110; 834 31-81700, Ext. 2413
zfmariana@docentes.uat.edu.mx

MCC MIGUEL ANGEL MACÍAS GARCÍA
Universidad Autónoma de Tamaulipas, Facultad de Comercio y Administración Victoria.
Facultad de Comercio y Administración Victoria,
Centro Universitario Adolfo López Mateos, C.P. 87149,
Cd. Victoria, Tamaulipas, México.
834 31-81756 Ext. 110; 834 31-81700, Ext. 2413
miguel.macias83@hotmail.com

DRA. YESENIA SÁNCHEZ TOVAR
Universidad Autónoma de Tamaulipas, Facultad de Comercio y Administración Victoria.
Facultad de Comercio y Administración Victoria,
Centro Universitario Adolfo López Mateos, C.P. 87149,
Cd. Victoria, Tamaulipas, México.
834 31-81756 Ext. 110; 834 31-81700, Ext. 2413
yesanchez@uat.edu.mx

DIRECCIÓN DE CORRESPONDENCIA
zfmariana@docentes.uat.edu.mx

Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México

RESUMEN

El emprendimiento se ha convertido en uno de los principales retos en América Latina para impulsar el crecimiento económico de sus países. En este sentido la literatura económica y la de formación empresarial coinciden al definir entre los factores principales del entorno necesarios para favorecer el emprendimiento el acceso a fuentes de financiamiento, los servicios de apoyo a la formación de negocios y el marco regulatorio para la apertura de empresas. Considerando lo anterior la presente investigación tiene por objetivo analizar los factores del entorno que condicionan la apertura empresarial en México. Para alcanzar este objetivo se analizaron las 32 entidades federativas de México a través de datos obtenidos de fuentes secundarias oficiales (INEGI, Banco Mundial, CONACYT, Secretaría de Economía). Dichos datos fueron analizados a través de un estudio correlacional y causal a través del método de regresión. Los hallazgos encontrados de estos análisis permiten identificar que en México tanto el marco regulatorio y el financiamiento se convierten en los elementos claves de la apertura empresarial, mientras que para el caso de los servicios de apoyo a la formación empresarial impactan de forma negativa al tipo de emprendimiento existente en el país, lo cual puede ser debido a que son pocas las empresas que se constituyen a partir de un apoyo a la formación empresarial como las incubadoras y centros de transferencia tecnológica. Estos resultados son acordes a lo presentado en el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2013) el cual destaca el bajo nivel de emprendimiento innovador en México.

Palabras clave: Emprendimiento, entorno, financiamiento, marco legal y capacitación.

INTRODUCCIÓN

Si bien en la década de los 80´s el crecimiento económico estaba basado en las grandes empresas, en la actualidad la tasa de creación de nuevas empresas funge como principal motor de la economía mundial, destacándose las empresas nacientes como motor del desarrollo económico y social (Audretsch y Keilbach, 2004; Wennekers et al, 1999 y 2005; van Stel et al, 2005). A partir de dicho reconocimiento, las diferentes instancias gubernamentales han mostrado particular interés en el diseño de políticas y estrategias de fomento a la iniciativa emprendedora, a la vez que la academia se ha interesado por el fenómeno emprendedor, especialmente por los factores que condicionan la creación de empresas como objeto de estudio.

En este sentido muchos países latinoamericanos han hecho grandes reformas en los últimos 20 años, incluyendo las privatizaciones y el aumento del papel de las empresas privadas en el fomento del crecimiento económico (Aulakh, Kotabe y Teegen, 2000). Además, la región ha hecho verdaderos esfuerzos en el ámbito de la democracia, los derechos de propiedad y la estabilidad macroeconómica. Asimismo, quedó de manifiesto la gran fortaleza de la región ante la crisis de finales del 2008 y 2009 (Sala-i-Martin et al., 2010).

En la actualidad se ha presentado un creciente interés por la creación de empresas como vía de solución a los problemas del desempleo (Birch, 1979, 1987; Birley, 1987; Kirchhoff y Phillips, 1988, 1992; Storey, 1982, 1994; White y Reynolds, 1996), del desarrollo económico y regional (Dubini, 1989; Kent, 1982; Sexton, 1986; Storey, 1994, Reynolds, Hay y Camp, 1999, 2000, 2001, 2002) y del fomento de la innovación (Acs y Audretsch, 1988; Hisrich y Peters, 1989; Drucker, 1964, 1986; Schumpeter, 1963, 1983); ha llevado a las Administraciones Públicas, tanto en América como en Europa, a arbitrar medidas y programas de apoyo a la creación de empresas.

Debido a lo anterior surge la necesidad de estudiar el emprendimiento que inicialmente se definía como el surgimiento de organizaciones empresariales, en las cuales existe un alto nivel de incer-

tidumbre sobre los resultados y que usualmente son creadas con el fin de generar un rendimiento económico (Cantillon, 1755; Gartner, 1985), sin embargo existen nuevas tendencias como la de Reynolds (2005) quien relaciona este concepto al autoempleo, la creación y gestión de nuevas empresas (Mcenzie, et al., 2007; Siegler, et al., 2011); en particular es de enorme importancia el estudio de diversos los factores que condicionan el resultado de una empresa, muchos de ellos no dependen o no están bajo el control del propio emprendedor (Veciana, 1999), que en gran medida se encuentran asociados a la región o país.

EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento inicialmente se definía como el surgimiento de organizaciones empresariales, en las cuales existe un alto nivel de incertidumbre sobre los resultados y que usualmente son creadas con el fin de generar un rendimiento económico (Cantillon, 1755).

La literatura del emprendimiento, desarrollado a partir de otros autores, llega a definirlo como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación. Stevenson y Gumpert (1985) explican que es importante definir al emprendedor desde su capacidad de innovación, en donde, además de ser creador de una empresa, el emprendedor busca continuamente la oportunidad de crear nueva riqueza.

La creación y el desarrollo de nuevas empresas contribuye decisivamente a lograr el deseado bienestar para la sociedad, dado que permite incrementar el nivel de empleo, impulsar la innovación y mejorar la competitividad (Acs et al., 2006).

Esto ha llevado a diferentes instancias gubernamentales a diseñar políticas y estrategias de fomento a la iniciativa emprendedora. Algunos países latinoamericanos han hecho grandes reformas en los últimos 20 años, incluyendo las privatizaciones y el aumento del papel de las empresas privadas en el fomento del crecimiento económico (Aulakh, Kotabe y Teegen, 2000).

No obstante, las políticas públicas no son el único elemento que puede favorecer al emprendimiento, lo cual obliga a buscar otros aspectos o factores determinantes del emprendimiento habitual. A través del tiempo y el gran auge del tema se han desarrollado nuevas empresas que generan una gran parte de la tasa del crecimiento del empleo de los países, y que son una poderosa fuente de innovación (Amit, Glosten y Muller, 1993; Díaz, 2002). Para Low y MacMillan (1988) la creación de empresas es una fuerza crítica para el crecimiento económico de un país porque supone la creación de nuevos puestos de trabajo, aumento de ingresos por impuestos, crecimiento de exportaciones y aumento de la productividad nacional, y su afectación al PIB.

Una vez que se define el concepto de emprendimiento se resaltan tres **enfoques** Por una parte, el enfoque **económico**, donde se imponen los aspectos relativos a la racionalidad económica y que, a grandes rasgos, plantea que el emprendimiento obedece a cuestiones puramente económicas (Audretsch y Thurik 2001; Audretsch y Keilbach 2004; Parker 2004; Wennekers et al. 2005, entre otros). Por otra, el enfoque **conductual** postula que son los factores individuales o rasgos psicológicos de las personas (McClelland 1961; Collins et al. 1964; Carsrud y Johnson 1989; entre otros) los que determinan la actividad emprendedora. Por último, el enfoque **sociológico** o **institucional** defiende que es el entorno socio-cultural (Shapero y Sokol 1982; Aldrich y Zimmer 1986; Berger 1995; Busenitz et al. 2000; Steyaert y Katz 2004; Manolova et al. 2008; entre otros) el que condiciona la decisión de crear una empresa.

Las diferentes teorías antes descritas referentes al emprendimiento no hace sino crear un marco general de estudio del proceso de creación de empresas, que comprende el análisis de las condicio-

nes económicas y los mercados de los recursos, la estructura y dinámica de los sectores en que se desarrolla la actividad emprendedora, el marco institucional formal, la financiación y búsqueda de recursos y, por último, los atributos personales y de comportamiento del emprendedor (Kantis et al., 2000).

El emprendimiento ha sido estudiado desde dos perspectivas, la primera relativa a las habilidades y motivaciones que llevan a una persona a emprender y, la otra perspectiva tiene que ver con las condiciones necesarias para que el emprendimiento funcione, de esta forma, las variables exógenas que explican el crecimiento coinciden con los factores externos necesarios para alcanzar un emprendimiento exitoso (Urbano et al, 2009).

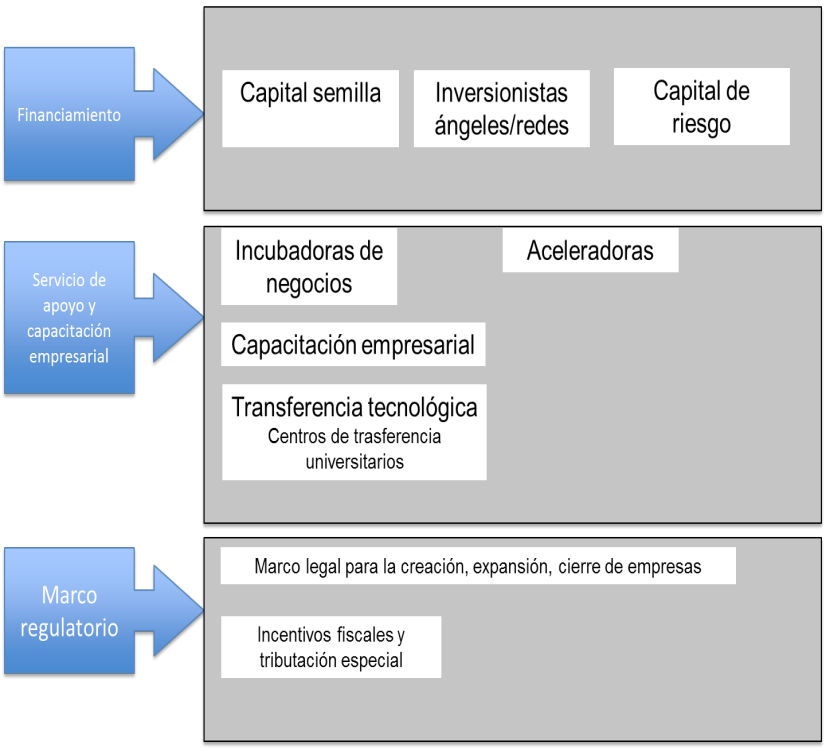
Aunque son varios los factores que condicionan el resultado de una empresa, muchos de ellos no dependen o no están bajo el control del propio emprendedor (Veciana, 1999).

Dichos factores exógenos son definidos como condiciones del entorno facilitadores de la actividad emprendedora, y que en gran medida se encuentran asociados a la región o país.

En este sentido la OCDE (2003) considera que el propio proceso de emprendimiento involucra la necesidad de un apoyo financiero, la maduración adecuada del proyecto emprendedor y el marco regulatorio que apoya el surgimiento de empresas.

Del enfoque económico se desprende un modelo que comprenden los factores básicos (instituciones, salud y educación básica, infraestructura y estabilidad económica) como condiciones necesarias para el crecimiento de las empresas existente y el surgimiento de nuevas organizaciones económicas, la segunda dimensión es de nivel empresa (tecnología, eficiencia de los mercados laborales, sofisticación del mercado financiero y el tamaño del mercado) que permite optimizar los procesos tanto en empresas existentes como las nuevas empresas y la tercera dimensión corresponde a los factores que corresponden a la innovación (financiamiento para el emprendimiento, apertura del mercado, educación para el emprendimiento, infraestructura legal y comercial) todo esto con el fin de lograr crecimiento económico reflejado en producto interno bruto, empleo e innovación (Figura 1).

Figura 1. Instrumentos de apoyo para el emprendimiento**Fuente**. Elaboración propia en base al modelo de la OCDE



Este modelo establece como un desafío determinar cómo fomentar continuamente el espíritu emprendedor. Según la OCDE (2011 en Moreno y Olmos, 2010) la aplicación de currículos emprendedores en las universidades y una política pública orientada al desarrollo de instituciones de soporte (incubadoras de empresas, parques tecnológicos, capitales semillas, proyectos de vinculación sociedad-empresa), son la llave para expandir el bienestar socioeconómico de todos los estados.

Al respecto Kantis (2000) considera dentro de ellos las condiciones económicas y los mercados de los recursos, la estructura y dinámica de los sectores en que se desarrolla la actividad emprendedora, el marco institucional formal, la financiación y búsqueda de recursos. Veciana (1999) a su vez distingue tres grandes enfoques teóricos externos en el estudio de la actividad emprendedora: el económico, que pretende explicar la función del empresario y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica; el institucional, que considera que el marco institucional determina el espíritu empresarial en un determinado momento y lugar; y el gerencial, que supone que la creación de empresas es fruto de un proceso racional de decisión en el cual son fundamentales los conocimientos del emprendedor sobre dirección de empresas, dichos conocimientos son adquiridos a través de la capacitación, la formación en incubadoras o aceleradoras entre otros.

Por otra parte, algunos académicos están interesados en la comprensión de los factores que fomentan el emprendimiento, y especialmente la actividad empresarial basada en el conocimiento intensivo (Thornton et al., 2011). Según estos autores, los factores institucionales son elementos importantes para explicar las tasas de emprendimiento a nivel individual y nacional. En términos generales, en la teoría del crecimiento, se supone que todo el contexto geográfico, por lo general de un país, se beneficiará automáticamente de los acuerdos institucionales precisos (Acemoglu, 2006; Acemoglu y Robinson, 2008).

El supuesto subyacente general de este enfoque es que mejores instituciones están disponibles de forma automática a todos los agentes en el proceso económico. Desde las instituciones se comportan como un bien público, todos los agentes se beneficiarán de estos factores, lo que aumentará la tasa de crecimiento económico (North, 1990) en una economía basada en conocimiento. Enseguida se describen los instrumentos de apoyo al entorno de emprendimiento iniciando por el financiamiento.

FINANCIAMIENTO

En la creación de empresas, existen diferentes dificultades por las que una idea fracasa una de ellas suele ser por falta de financiamiento. Los emprendedores necesitan distintos tipos de financiamiento dependiendo de la etapa de desarrollo en la que se encuentre su negocio (Cortés y Echecopar, 2008), para esto se requiere de fuertes habilidades para comunicar el potencial de la oportunidad a aquellos que poseen los recursos.

Es muy difícil conseguir financiamiento de la deuda directamente de los bancos convencionales, ya que requieren información de hasta tres años de declaraciones financieras y de activos que cubran adecuadamente el préstamo. Por lo tanto, casi todos los nuevos negocios consiguen su inversión inicial de los fundadores de las propias empresas y de los inversionistas informales: familia, amigos, conocidos a través de los contactos con proveedores y clientes, compañeros de trabajo, entre otros. El rol de los inversionistas informales en la formación de nuevas empresas ha sido de un creciente interés para los investigadores. En recientes estudios (Autio, Wong y Reynolds, 2003; Bygrave y Hunt, 2004; Ho y Wong 2005) han determinado que los inversores informales contribuyen a la actividad emprendedora a nivel nacional.

Sin bien el componente financiero es una de las necesidades que debe cubrir un programa de fomento a los emprendedores, se aprecia que en la realidad ocupa un papel más preponderante. El trabajo de investigación "The entrepeneurial process: men, women y minorities" (Reynolds y White, 1997) demuestra, entre otras cosas, que la mayoría de las políticas y planes de fomento de actividades emprendedoras de Winconsin están dirigidas hacia la financiación y el conocimiento sobre fuentes de financiamiento (164 programas sobre un total de 752). Este mismo esquema de políticas públicas se apreció en varios otros países (Especialmente latinoamericanos). Otro instrumento de apoyo que genera condiciones para el emprendimiento es la formación o capacitación empresarial que se define a continuación.

SERVICIOS DE APOYO Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

Los gobiernos han adoptado distintos tipos de políticas de apoyo a las empresas Pyme, particularmente en los últimos 15 años. En su mayoría han estado dirigidas a fortalecer al sector de empresas maduras, que debió enfrentar imperantes desafíos competitivos especialmente desde la década de los noventa. También las microempresas han sido destinatarias de distintos programas de asistencia. Estas iniciativas han tendido a basarse especialmente en la capacitación y consultoría (con el propósito de elevar el nivel tecnológico y de internacionalización de las empresas) y en la facilitación del acceso al crédito a través de subsidios a las tasas de interés, esquemas de fondos de garantías, micro finanzas, etc. (Kantis, 2000).

La importancia de la formación de emprendedores radica en su contribución al desarrollo económico de una región: "si un país incrementa significativamente el número de empresas y logra no solo, que muchas de ellas se mantengan y crezcan, y este proceso es continuado, el número de oportunidades de empleo y de bienestar para esa comunidad crecerá". (Varela, 2001) Para lograr un sistema de desarrollo de una cultura empresarial Varela propone dos aspectos primordiales: La aparición (producción) de nuevos empresarios, a través de procesos formativos, educativos y de capacitación. Este es el papel que debe cumplir el sistema educativo; y el desarrollo de circunstancias

favorables, es decir, de una serie de organizaciones públicas y privadas, involucradas y previstas para facilitar la labor de crear empresa. Por último se presenta el marco regulatorio como un facilitador del proceso de apertura de PyMEs.

MARCO LEGAL E INCENTIVOS FISCALES

La decisión sobre el crecimiento de la empresa no puede ser entendida completamente si no observamos condiciones contextuales o nacionales (Autio y Acs, 2010). Los marcos institucionales interactúan con individuos y organizaciones, por tanto la actividad emprendedora debe ser vista como insertada dentro del contexto económico, sociocultural y legal de un país (Baughn, Chua y Neupert, 2006). Existen diferentes procesos legales que se deben tomar en cuenta a la hora de iniciar un negocio como registro de propiedad, permiso de construcción, entre otros.

Hipótesis 1. Los factores de entorno favorecen al emprendimiento de PyMEs en México.

METODOLOGÍA

Con el objetivo de identificar y medir los componentes de los factores de entorno para el emprendimiento en México se propone esta investigación de corte cuantitativo de tipo correlacional, causal y transversal. Con base en la revisión de la literatura se seleccionaron las variables de acuerdo a los modelos revisados y atendiendo a la disponibilidad de datos (los cuales fueron extraídos en su mayoría de la bases de datos del censo económico 2014 del INEGI, Secretaria de Economía 2014, Banco Mundial 2014, Conacyt 2014), por lo cual se distinguieron como integrantes del entorno para el emprendimiento las variables indicadas en la tabla 1.

Tabla 1. Descripción de las variables que integran los factores de entorno

Identificador	Descripción	Forma de cálculo	Fuente	Año
Financiación				
FB	Financiamiento por medio de bancos	Número de PYMES financiadas por medio de Bancos por estado	INEGI	2014
FP	Financiamiento por medio de proveedores	Número de PYMES financiadas por medio de proveedores por estado	INEGI	2014
FFOA	Financiamiento por medio de familiares o amigos	Número de PYMES financiadas por medio de familiares o amigos por estado	INEGI	2014
FPPA	Financiamiento por medio de prestamistas o agiotistas	Número de PYMES financiadas por medio de prestamistas o agiotistas por estado	INEGI	2014
FPOS	Financiamiento por medio de particulares o socios	Número de PYMES financiadas por medio de Bancos por estado	INEGI	2014
FNO	No especificaron el financiamiento	Número de PYMES que no especificaron su financiamiento por estado	INEGI	2014
FCDA	Financiamiento por medio de cajas de ahorro	Número de PYMES financiadas por medio de cajas de ahorro por estado	INEGI	2014
FG	Financiamiento por medio de programas de Gobierno	Número de PYMES financiadas por medio de programas de Gobierno por estado	INEGI	2014
Servicios de formación empresarial				
CAAE	Apoyo para autoempleo	Personas que recibieron apoyo para auto emplearse	SE	2014

CCT	Centros de transferencia tecnológica	Número de centros de transferencia tecnológica	CONACYT	2014
CI	Incubadoras	Número de incubadoras	INADEM	2014
Marco regulatorio y fiscal				
MLTPC	Trámites para permisos de construcción	Número de trámites para obtener los permiso de construcción para la apertura de empresas	BM	2014
MLCRP	Costos de Registro de Propiedad	Costo del registro de propiedad (porcentaje del valor de la propiedad)	BM	2014
MLIF	Incentivos fiscales	Número de incentivos fiscales aplicados.	BM	2014

Las variables fueron clasificadas considerando 3 dimensiones específicas referidas los factores de entorno de emprendimiento; dichas dimensiones fueron nombradas como financiación, servicios de formación y marco regulatorio y fiscal.

Una vez seleccionadas las variables se procedió a realizar el análisis a través del paquete estadístico SPSS 21.0. Dicho análisis consta de un análisis factorial de componentes principales con el fin de comprobar las dimensiones o factores en que se integran las regiones y una regresión entre las tres dimensiones de los factores de entorno y las nuevas PYMES.

Resultados

Después de presentar los datos que servirán de insumos para la determinación de los factores de entorno y su relación con la actividad emprendedora, a continuación se presentan los resultados obtenidos del análisis factorial o de componentes principales, para después realizar el análisis de regresión que permitirá identificar el impacto de los factores de entorno con el nacimiento de PYMES.

Análisis factorial

Inicialmente se realizó un análisis factorial como una herramienta para identificar los componentes adecuados para el sistema regional de innovación de México. Para tal efecto se utilizó el método de componentes principales y rotación Varimax. En la revisión del sistema se realizó una reducción de los componentes a 3 factores.

El estudio de componentes principales expuesto en la tabla 2 revela 3 factores identificables para los factores de entorno para el emprendimiento.

Tabla 2. Análisis de componentes principales

	Componente		
	Financiación	Servicios de formación	Marco legal
FB	.970		
FP	.970		
FFOA	.963		
FPPA	.913		
FPOS	.853		
FNO	.751		
FCDA	.707		
FG	.529		
CAAE		.773	
CCT		.705	
CI		.696	
MLTPC			.788
MLCRP			.777
MLIF			.654

En la tabla 3 se presentan los descriptivos de los factores básicos de entorno, donde cabe destacar que los datos del marco legal están normalizadas de acuerdo a la metodología del Banco Mundial para el tratamiento de los mismos, como se muestra a continuación.

Tabla 5. Fiabilidad y descriptivos de los factores de entorno

Factor	ITEM	Media	DS
Financiamiento	FB	387.8750	318.34002
	FP	8035.7500	5672.62647
	FFOA	5726.6250	5316.83239
	FPPA	5253.7500	5353.72294
	FPOS	1775.3750	1354.18533
	FNO	1592.7500	1300.89376
	FCDA	995.7500	754.79846
	FG	2.6250	3.74812
Servicios de formación	CAAE	301.0938	189.32364
	CCT	3.6250	4.98223
	CI	6.0625	4.39162
Marco legal	MLTPC	.5625	.50402
	MLCRP	.7960	.20384
	MLIF	9.0625	3.30139

ANALISIS DE CORRELACIÓN

Para medir el grado de relación que guardan las dimensiones de la los factores de entorno con el emprendimiento, se calculó el coeficiente de correlación. Esto puede verse con mayor detalle en la

tabla 4, donde se encontraron correlaciones positivas, donde se resalta la alta significancia en las relaciones de Financiación y Formación con la variable independiente Nuevas Pymes (NEM).

Tabla 4. Correlaciones

Variables del emprendimiento		NEM
Financiación	Correlación de Pearson	.307
	Sig. (bilateral)	.105
Formación	Correlación de Pearson	.705**
	Sig. (bilateral)	.000
Marco_Regulatorio	Correlación de Pearson	32
	Sig. (bilateral)	.963**

* La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

ANALISIS DE REGRESIÓN

Dado el análisis de correlación anteriormente descrito al encontrar correlaciones significativas con la variable emprendimiento, se realizó una regresión lineal de la los factores del entorno con el emprendimiento.

Esto para poner a prueba el poder explicativo de la variable factores del entorno respecto a la variable dependiente nuevas PYMES. Los resultados de esta estimación están en la tabla 5.

Tabla 5. Modelo de regresión

	Coeficientes no estandarizados		t	Sig.
	B	Error típ.		
(Constante)	37849.813	1265.628	29.906	.000
Financiación	3221.052	1352.112	2.382	.024
Formación	-4442.827	2091.066	-2.125	.043
Marco_Regulatorio	32759.301	2149.108	15.243	.000
Ajuste del modelo	F	164.457	Sig. .000(**)	
	R	.973[a]		
	R^2	.946		
	$R^{2\ CORR}$	.941		

** significantividad al nivel 0,001

El coeficiente de determinación ajustado del modelo (R^2) es 0.946 e indica que el modelo explica la generación de emprendimiento en un 94.6% aproximadamente, con una prueba F significativa de 164.457 (p valor .000). Consecuentemente, estos resultados corroboran la H1 que establece que los factores de entorno impactan de manera positiva en el emprendimiento.

ANÁLISIS DE GRUPOS ESTRATÉGICOS

Una vez realizado el análisis de regresión, se puede apreciar el alto impacto del financiamiento en el surgimiento de nuevas empresas. Debido a esto se realiza un análisis más a profundidad, donde se puede identificar que el financiamiento que más se presenta es el bancario (FB) dicho financiamiento favorece al 34% de las unidades económicas analizadas, por el contrario el financiamiento

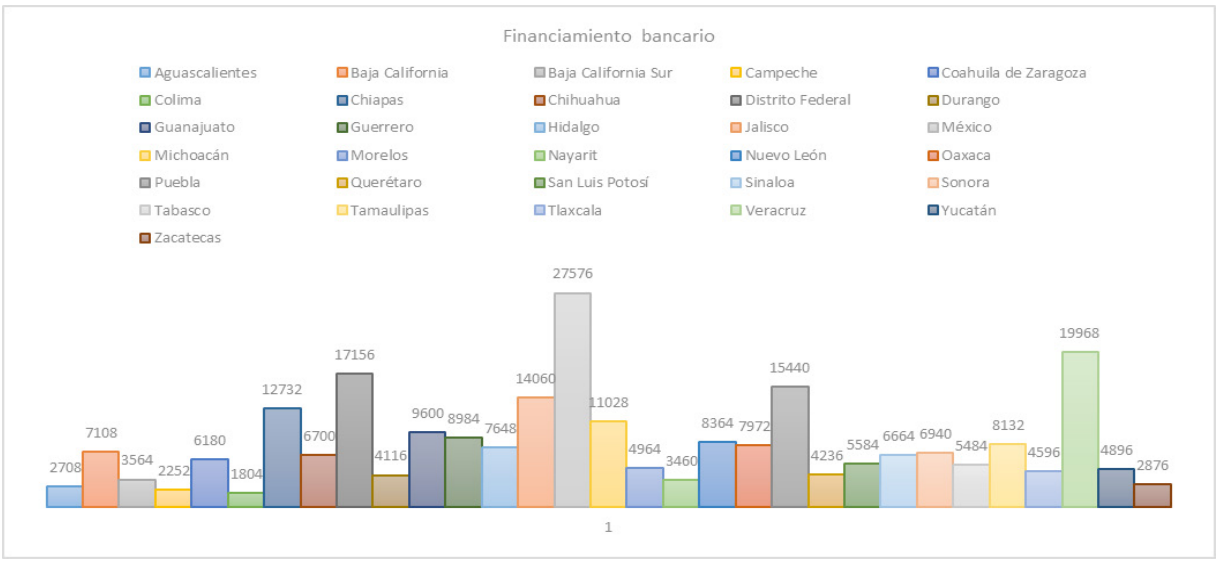
de particulares y socios (FPOS) es el de menor presencia en el nacimiento de empresas con un 2% (figura 2).

Figura 2. Tipo de financiamiento a nuevas PyMEs.

Fuente. Elaboración propia

Así mismo el financiamiento bancario como diferentes tipos de apoyos se presentan en mayor medida en el Distrito Federal con 27,576 unidades económicas favorecidas con este tipo de financiamiento debido a su robusta infra estructura social (Figura 3).

Figura 3. Financiamiento bancario a PyMEs en México.



Fuente. Elaboración propia

En la siguiente sección se presentan las conclusiones del trabajo y consideraciones finales.

CONCLUSIONES

El propósito de esta investigación fue analizar los factores de entorno que favorecen al emprendimiento de las PyMEs en México, donde se identificó que el financiamiento es el apoyo de mayor impacto al emprendimiento. Esto apoya los resultados de Mason (1998) quien considera que el apoyo financiero brindado y el seguimiento de éste durante los primeros años es clave para el éxito del emprendimiento. Además Kantis (2000) considera dentro de las condiciones económicas y los mercados de los recursos, como la estructura y dinámica de los sectores mediante la que se desarrolla la actividad emprendedora.

Aunado a loa anterior se identificó el impacto positivo del marco regulatorio y los incentivos fiscales en la creación de empresas, que consiste en facilitar los procesos jurídicos para la apertura de unidades económicas. Esto apoya a lo mencionado por Varela (2001) quien determina que la formulación de políticas públicas, el marco legal y la infraestructura son factores clave para el surgimiento de empresas.

Por otro lado se resalta que el factor de servicios de apoyo tiene un impacto adverso debido a la mala implementación de los programas de capacitación empresarial. Esto es respaldado por el estudio de Galán, Giusti, Nóbile y Mollo (2007) quienes determinan que las principales políticas públicas desarrolladas por los gobiernos están orientadas mayoritariamente a la oferta de facilidades financieras y pocas a perfeccionamiento de capacidad técnica y capacitación profesional.

Los resultados deben ser interpretados con cautela considerando que se consideran las variables encontradas de los distintos factores, donde se pudieron haber omitido algunos, sin embargo este estudio tiene un gran valor al aproximar en forma exploratoria la relación entre las condiciones del entorno y la actividad emprendedora.

Por último es importante tomar en cuenta, que en el futuro hay que destinar el fomento de las Pymes más a aquellas empresas que tienen potencial de crecimiento en mercados competitivos y pueden contribuir a mejorar la estructura empresarial. En este contexto las empresas pequeñas y medianas, desempeñan un papel importante como oferentes de bienes y servicios especializados (Rodríguez, 2002).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acemoglu, D. (2006). *Modeling inefficient institutions*, Advances in Economic Theory.

Acemoglu, D., y Robinson, J. (2008). Persistence of power, elites, and institutions. American Economic Review, 267–293.

Acs, Z.; Audretch, P.; Braunerhjelm, B. (2006): *The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth*, en D. Audretch [ed.]: Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth. Cheltenham: Elgar.

Aldrich, H. Y Zimmer, C. (1986): *Entrepreneurship through social networks,* en D.L. Sexton y R.W. Smilor (ed.): The Art and Science of Entrepreneurship, Cambridge: Ballinger Publishing Company, 3-23.

Amit, R., Glosten L., & Muller, E. (1993). *Challenges to theory development in entrepreneurship research*. Journal of Management Studies, 30, 5, 815- 834.

Audretsch, D. B., y Feldman, M. P. (1996*). RyD spillovers and the geography of innovation and production*. American Economic Review, 253-273.

Audretsch, D.B., Keilbach, M., 2004. Does entrepreneurship capital matter? Entrepreneurship Theory and Practice, 419–429.

Aulakh, P., Kotabe, M., y Teegen, H. (2000). *Export strategies and* performance *of firms from emerging economies*: Evidence from Brazil, Chile and Mexico. Academy of Management Journal, 342-361.

Autio, E., Wong, P. K. & Reynolds, P. D. (2003) *National factors influencing the prevalence of 'highpotential' start-ups*, Working Paper, NUS Entrepreneurship Centre Research.

Ayob, N., Yap, S., Sapuan, A., and Rashid, A. (2013). *Social Entrepreneurial Intention among Business Undergraduates*: An Emerging Economy Perspective, Vol. 1, No. 15(3), 249–267.

Baughn, C.C., Chua, B.L., y Neupert, K.E. (2006). *The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study*, Entrepreneurship Theory and Practice, 30(5), 687-708.

Berger, A. N.; Udell, G. F. (1995). *Relationship lending and lines of credit in small firm finance*, Journal of business, 351-381.

Busenitz, L. W., West, G. P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N. & Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. Journal of Management, 29(3), 285–299.

Bygrave, W. D.& Hunt, S. A. (2004) --*GEM 2004 Financing Report*, Wellesley, MA: Babson College and London Business School.

Cantillon, R. (1775). *The circulation and exchange of goods and mechandise. In H. Higgs (ed.) Essai sur la Nature du Commerce en Général*. London: Macmillan (1991). Chapter 3.

Casrud, A.; Olm, K. y Eddy, G. (1986). *Entrepreneurship. Research in Quest of a paradigma*. Ballinger. Cambridge..

Collins, O. F.; Moore, D.G.; Unwalla, D.B. (1964): *The Enterprising Man*. MSU Business Studies.

Cortés, P., y Echecopar, G. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor; Capital de Riesgo Chile 2008*. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.

Galán, L., Giusti, E.., Nóbile, C. y Mollo, G. (2007). El impacto de la Globalización en las pymes medido a través de su actividad exportadora. VII Congreso Nacional e Internacional de Administración. Universidad Nacional de la Plata, Argentina.

Gartner, W. B. (1985). *A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation*. Academy of Management Review, 10, 4, 696-706.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2013). *Global report*. Babson College, London Busisness School and Kauffman Center.

Hernández, J. (2008). *Ventaja competitiva*. *Creatividad para tu negocio*. Pyme Adminístrate Hoy, 27.

Ho, Y. P. & Wong, P. K. (2005) *Impact of sources of financing and regulatory business costs on national entrepreneurial propensity*. Small Business Economics, 25 – 27 May.

INEGI - Instituto Nacional de Estadística y Geografía, (2009). *Censos Económicos.*

Kantis, H., P. Angelelli y F. Gatto. 2000. *Nuevos Emprendimientos y emprendedores en Argentina: De Qué Depende su Creación y Supervivencia?. Las Pequeñas y Medianas Empresas: Entorno, Estrategias y Potencial Transformador*, Memorias de la V Reunión Anual de la Red PyMEs Mercosur, Córdoba.

Low, M. B. y Macmillan, I. C. (1988). *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*. Journal of Management, Vol. 14, No. 2, 139 – 161.

Manolova, T.S., Brush, C.G., Edelman, L.F., y Shaver, K.G. (2012). *One Size Does Not Fit All: Entrepreneurial Expectancies and Growth Intentions of U.S. Women and Men Nascent Entrepreneurs*, Entrepreneurship and Regional Development, 7-27.

Masson C. (1998) El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas. Desarrollo y Gestión de Pymes, Universidad de Gral. Sarmiento.

McClelland, D., 1961. *The Achieving Society*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Mckenzie, B., Ugbah, S. and Smothers, N. (2007). " *Who Is An Entrepreneur ?" Is It Still The Wrong Question ?* Academy of Entrepreneurship Journal, Vol.13 No1, 23–44.

Moreno, H., y Olmos, R. (2010). *Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica.* Portes. Revista Mexicana De Estudios Sobre La Cuenca Del Pacifico, 101-122.

OCDE (2003): *Entrepreneurship and Local Economic Development*. Programme and Policy Recommendations. París: OCDE.

OCDE (2006) *The SME financing gap; Theory and evidence*, Financial Market Trends, 104-122.

Reynolds, P. D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-García, P., y Chin, N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003*, Small Business Economics, 24(3), 205-231.

Reynolds, P. D., & White, S. B. (1997). The entrepreneurial process: economic growth, men, women, and minorities. Westport, CT: Quorum Books.

Rodríguez, V. (2002). Administración de pequeñas y medianas empresas. México: Thompson.

Secretaría de Economía. (2012). *Documento Informativo sobre las pequeñas y Medianas Empresas en México*. México: Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI).

Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Drzeniek Hanouz, M., Geiger, T., y Mia, I. (2010). *The global competitiveness index 2010-2011: Looking beyond the global economic crisis*. K. Schwab (Ed.), The Global Competitiveness Report 2010-2011, 3-55.

Sharma, P. and Chrisman, J. J. (1999). *Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship*. Entrepreneurship Theory and Practice, 11–27.

Shapero, A.Y Sokol, L. (1982): *The social dimensions of entrepreneurship*, Encyclopedia of entrepreneurship. Prentice-Hall.

Siegler, P. and Fueglistaller, U. y Zellweger, T. (2011*). Entrepreneurial Intentions and Activities of Students across the World. International Report of the Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey project.*

Steyaert, C., & Katz, J. (2004). *Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions*. Entrepreneurship & Regional Development, *179-196.*

Stevenson, H.H., y Gumpert, D.E. (1985). *The Heart of Entrepreneurship*, Harvard Business Review, 63(2), 85-94.

Thornton, P., Ribeiro-Soriano, D., y Urbano, D. (2011). *Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: an overview*. Small Business Economics, 105–118.

Trujillo Dávila, M. A. and Guzmán Vásquez, A. (2008). *Intraemprendimiento: Una revisión al constructo teórico, sus implicaciones y agenda de investigación futura*. Cuadernos de Administración, Vol. 21. No.35, 37–63.

Urbano, D., y Álvarez, C. (2014). *Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study*. Small Business Economics., 703–716.

VARELA, R. (2001); *Innovación empresarial: Un nuevo enfoque de desarrollo.* Cali, Colombia: ICESI.

Veciana, J. (1999): *Creación de empresas como programa de investigación científica*, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 11-36.

Wennekers, S., Thurik, R., 1999. *Linking entrepreneurship and economic growth*. Small Business Economics, 27–56.