REVISTA

CIENCIA Y UNIVERSIDAD
REVISTA DE ECONOMÍA

Julio - Diciembre 2021 Num. 43

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA

Financiazación: un análisis por medio de los créditos educativos en México para el periodo 2000-2021.
Faustino Vega Miranda.

¿Es relevante la estructura empresarial para el desarrollo sustentable? El caso de Mexicali, Baja California.
Ana Elena Andere Reyes, Jesús Armando Rios-Flores.

Segregación de género en el mercado laboral Mexicano, 2005-2020.
Lorena Guadalupe Corrales Borboa, Arturo Retamoza López.

La Migración Interna Forzada en la Zona Serrana de Sinaloa, México (2010-2018).
Omar Lizarraga, David Aramburo Lizarraga. .

Evaluación de programa de fomento empresarial en microempresas beneficiarias michoacanas
Saúl Alfonso Esparza-Rodríguez, Gabino García Tapia, Jaime Apolinar Martínez-Arroyo, Fernando Ávila Carreón.

Comparación del Índice de la Calidad del aire: El caso de México, Rusia, Estados Unidos, Unión Europea y China.
Abril Yuriko Herrera Ríos, Alexander Bagin.

ISSN 0185-6618

EVALUACIÓN DE PROGRAMA DE FOMENTO EMPRESARIAL EN MICROEMPRESAS BENEFICIARIAS MICHOACANAS

SAÚL ALFONSO ESPARZA-RODRÍGUEZ

Arkansas State University CQ

Correo electónico: sesparzarodriguez@astate.edu

GABINO GARCÍA TAPIA

Universidad Nacional Autónoma de México

Correo electónico: gabino@unam.mx

JAIME APOLINAR MARTÍNEZ-ARROYO

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Correo electónico: corredor42195@hotmail.com

FERNANDO ÁVILA CARREÓN

Centro de Investigación y Desarrollo en Electrónica y MecatrónicaCorreo electónico: favila_68@yahoo.com.mx

Resumen: La participación del gobierno como un factor de fomento empresarial representa un tema de coyuntura entre los distintos planes de desarrollo de las diversas regiones económicas de México. Sin embargo, los estudios sobre las perspectivas de beneficiarios hacia los apoyos gubernamentales dirigidos al sector empresarial es una actividad necesaria para conocer la efectividad de dichas fuentes de acceso a recursos tales como la capacitación, financiamiento, consultoría y equipamiento de las empresas. Para este propósito, se ha seleccionado como objeto de análisis el programa de apoyo a microempresarios denominado "Vende más" del Gobierno de Michoacán durante el año 2018, con motivo de indagar acerca de la perspectiva de los empresarios participantes sobre los elementos del programa, que incluyen el fomento empresarial a través de cuatro componentes: Equipamiento, Mejoramiento de fachadas, Capacitación y Consultoría, analizados a partir de la teoría del crecimiento de la empresa de Penrose. Se realizó una investigación cualitativa, no experimental, analizada mediante prueba no paramétrica de coeficiente de correlación de Spearman en una muestra aleatoria simple de 35 microempresarios michoacanos, que permite conocer la correlación entre los elementos del programa. En conclusión, el elemento curso fue el factor de mayor correlación con los demás aspectos del programa, por lo que se sugiere que una mejora en procesos de capacitación empresarial impactará en mayor medida la percepción sobre los demás factores.

Palabras clave: Programa, gobierno, Mipymes

Abstract: *OThe participation of the government as a factor in the promotion of business represents an issue of conjuncture among the different development plans of the various economic regions of Mexico. However, studies on the perspectives of beneficiaries towards governmental support directed to the business sector is a necessary activity to know the effectiveness of these sources of access to resources such as training, financing, consulting, and business equipment. For this purpose, the support program for microentrepreneurs called "Vende más"(Sell more) of the Government of Michoacán during 2018 has been selected as the object of analysis, with the motive of inquiring about the perspective of the participating entrepreneurs on the elements of the program, which include business promotion through four components: Equipment, Facade Improvement, Training and Consulting, analyzed based on Penrose's theory of enterprise growth. A qualitative, non-experimental research was carried out, analyzed by means of a non-parametric Spearman correlation coefficient test in a simple random sample of 35 microentrepreneurs from Michoacan, which allows knowing the correlation between the elements of the program. In conclusion, the course element was the factor with the highest correlation with the other aspects of the program, suggesting that an improvement in business training processes will have a greater impact on the perception of the other factors.*

Keywords: Program, government, MSMEs.

Introducción

La importancia del gobierno como un factor de fomento a las empresas ha sido estudiada en una amplia diversidad de países alrededor del mundo, destacándose el apoyo al financiamiento que tanto los gobiernos como diversas organizaciones internacionales realizan para apoyar a las Mipymes, mediante apoyos financieros públicos en programas administrados por las instituciones públicas, entre otros tipos de intervención en favor de esta categoría de empresas (Cusmano, 2015).

La relevancia del fomento al desarrollo del mencionado sector empresarial se basa en que los apoyos de gobierno directos para Mipymes fomentan el aprovechamiento de beneficios sociales en un ambiente de mayor competición y emprendedurismo (Beck, Demirguc-kunt, & Levine, 2005); debido a ello, las políticas gubernamentales representan un factor clave en el éxito y desarrollo empresarial, y por ello, la mayoría de los gobiernos en el mundo se enfocan en apoyar este sector con motivo de contar con una economía estable (Kraja, Osmani, & Molla, 2014).

Dentro de dichas estrategias para el fomento empresarial destacan la promoción del crédito, la formación de empresarios y la capacitación del personal, quienes teóricamente, al usar los créditos, podrían resolver problemas relacionados con la gestión de sus respectivos negocios, comprar tecnología para mejorar procesos de fabricación y así aumentar el uso de la capacidad de planta instalada, entre otros beneficios (G. Sánchez, 2015).

A pesar que las políticas de impulso a las pymes varían entre países en función de sus necesidades y características específicas, por lo general, tienden a estar alineadas tanto con objetivos macroeconómicos como sociales que fomenten tanto el desarrollo como la inclusión a nivel económico y social (Harvie & Lee, 2003, citados por Heredia y Sánchez, 2016).

Por lo anterior, dichas políticas son determinantes en términos de su contribución a la creación de empleo, la disminución de la pobreza, el impulso al crecimiento económico y la competitividad nacional, el fomento a la creatividad y el crecimiento de las personas, además de proveer de forma innovadora a la sociedad de los servicios necesarios para desarrollarse (Díaz & Silva, 2017).

En México, las políticas públicas de fomento a Mipymes se han visto reflejadas a diversos niveles, incluyendo iniciativas nacionales tales como el "Programa para democratizar la productividad", vigente en el

periodo considerado entre los años 2013 y 2018, el cual formó parte de una estrategia diseñada para democratizar la productividad, buscando incentivar el uso eficiente de los recursos productivos del país en beneficio de la mayor población posible (Secretaría de Gobierno de México, 2012); el cual, a su culminación en el año 2018 se asignó en forma acumulativa durante el periodo de funcionamiento la cantidad de $1,173,339,443.52 invertidos en distintos apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, incluyendo beneficios tales como desarrollo comercial, financiero, eficiencia operativa, equipamiento, personal, gestión, innovación y liderazgo, tanto a nivel nacional como a nivel estado.

Por otro lado, mediante una política pública diseñada en el Estado de Michoacán, México, se apoyó a más de 1,400 microempresas (considerando organizaciones de 1 a 5 personas) en la entidad, a través de un programa basado en un esquema de apoyo de cobertura estatal, con inversión proveniente de los niveles federal, estatal y municipal, que asciende a 26.2 millones de pesos al momento del desarrollo del presente estudio; este programa se denominó como "Vende Más" durante el tiempo que estuvo en operación.

Dicho programa ha apoyado una diversidad de negocios que incluyen micronegocios relacionadas con actividades tales como: Panaderías, tiendas de abarrotes, salas de belleza, carnicerías, tortillerías, cenadurías, talleres automotrices, centros de reparaciones electrónicas, herrerías y carpinterías en 67 municipios del Estado.

Con base en lo anteriormente expuesto y considerando la relevancia e importancia del apoyo del Gobierno del Estado de Michoacán para el fomento a las microempresas legal y formalmente establecidas, el presente trabajo de investigación tiene como propósito el conocer la perspectiva de los microempresarios beneficiarios sobre el programa Vende Más establecidos en las ciudades de Morelia y Ciudad Hidalgo, Michoacán, que considera los siguientes elementos: equipamiento, mejora de la fachada, capacitación y servicios de consultoría , con motivo de estudiar el siguiente problema de investigación durante el año 2018:

Problema de investigación: ¿En qué medida las personas beneficiarias consideraron que el esquema de apoyo Vende más ha contribuido al desarrollo de sus microempresas en términos de equipamiento, mejoramiento de fachadas, capacitación y consultoría de dicho programa?

Objetivo general: Conocer la perspectiva de los beneficiarios del esquema de apoyo "Vende más" en las microempresas michoacanas en

términos de la contribución de dicho programa en términos de equipamiento, mejoramiento de fachadas, capacitación y consultoría.

Hipótesis general: El esquema de apoyo "Vende más" es percibido por las personas beneficiarias como un programa que ha contribuido positivamente en el desarrollo de las microempresas michoacanas en términos de equipamiento, mejoramiento de fachadas, capacitación y consultoría.

En este sentido, a continuación, se presenta la revisión bibliográfica realizada para dar soporte teórico al presente trabajo de investigación, en donde se argumenta la importancia de basar el estudio en el enfoque de la teoría del crecimiento de la empresa, propuesto por Penrose en 1959, dada la naturaleza de los objetivos del programa "Vende más", orientados a contribuir con el crecimiento de la empresa mediante un esquema de apoyo a la microempresa formalmente establecida.

Revisión literaria

Teoría del crecimiento de la empresa

En The Theory of the Growth of the Firm (1959), Penrose define a la empresa como una integración de recursos productivos cuyo crecimiento se genera en respuesta a su eficiente administración, la cual constituye fuente de heterogeneidad, rentas económicas y ventaja competitiva (Fong, Karina, & Cardoza, 2017). En sus postulados, dicha teoría hace hincapié en que la empresa es a la vez una organización y un acervo de recursos productivos, humanos y materiales, y, en ese sentido, enfatiza el potencial endógeno de la firma para crecer con base en los servicios productivos que ésta posee (Padilla, 2008).

Por ello, esta autora propone que la empresa se conforma por un conjunto de recursos heterogéneos (humanos, físicos e intangibles) que deben ser coordinados adecuadamente para lograr el mayor resultado posible, por lo cual, el elemento central de su argumentación gira en torno a "los servicios que rinden los recursos productivos" heterogéneos e imperfectamente móviles; estas características pueden considerarse como la causa de la diferenciación y la rentabilidad en las organizaciones (Kor and Mahoney, 2004; Pitelis, 2002; Hitt, 1999; citados por Barroso, 1996), puesto que se consideraba que una empresa es una colección de recursos y un depósito de conocimientos y en la medida en que una empresa posea recursos, posee competencias indi-

viduales y mediante estos es capaz de proporcionar diversos servicios (Hernández Hernández, Tovar, & Verástegui, 2014).

De acuerdo con Coad y Guenther (2014), el enfoque del crecimiento de la empresa de Penrose propone que el crecimiento puede verse reflejado en base a extenuantes esfuerzos, casi como periodos de declinación relativa seguidos por periodos de crecimiento acelerado, y por ello, se hace evidente una necesidad de enfoque en variables que despliegan cambios considerables dentro de empresas individuales.

Así, basándose en el citado trabajo seminal, Spender (1996) argumenta que el cúmulo de interés en los estudios organizacionales acentúan el lugar estratégico de los enfoques basados en el conocimiento de la empresa, dentro de los cuales, la propuesta de Penrose es considerado como el trabajo seminal que provee los fundamentos intelectuales que buscan rigurosamente explicar los procesos mediante los cuales se desarrollan las empresas (Rugman y Verbeke, 2002).

Siguiendo esta línea de investigación, el proceso de aprendizaje en las organizaciones incluye entrevistas con administradores pragmáticamente relacionados con problemas del mundo real, conversaciones con estudiantes y colegas, investigación en teorías económicas de crecimiento, estudios de la historia de negocios, investigación en literatura de negocios y reportes anuales, así como visitas extendidas a las organizaciones y observaciones (Kor y Mahoney, 2002).

De esta manera, con base en los argumentos de esta postura teórica seminal y sus ramificaciones tanto teóricas como empíricas verificativas, su mayor impacto se refleja en la concepción del crecimiento de la empresa basada en factores intangibles identificables en el interior de la organización que contribuyen a potenciar los recursos organizacionales y con ello, obtener un crecimiento acelerado en la conquista del mercado (Sánchez, Salazar, & Soto, 2014), generando un valor para la sociedad y, por lo tanto, logrando cierta ventaja competitiva cuando aprovecha algún recurso que le sea estratégico (Mercado, Cernas, & Nava, 2016).

Para complementar dicha postura argumentativa, Orser (2000) propone que el crecimiento de la empresa puede ser explicado apartir de cuatro modelos de crecimiento, considerando un modelo orientado al desarrollo biológico, donde el ciclo de vida de una Pyme describe el proceso del cambio en el producto y en el mercado, así como el correspondiente cambio en el modelo de gestión del organismo social, incluyendo etapas como concepción, comercialización, crecimiento y estabilidad.

Además presentan modelos de crecimiento basados en la toma de decisiones (mediante la relación entre el desempeño de la empresa y la planeación, considerando los tipos de decisión asociados con un funcionamiento superior); el enfoque de crecimiento socio-psicológico de los dueños de negocio (incluyendo una aproximación científica a partir de disciplinas como las ciencias del comportamiento, sociales y psicológicas); y por último, aquellos enfoques relativos a modelos integrativos (mediante una consideración integral de diversas disciplinas con el fin de explicar las interrelaciones entre planeación, actividades orientadas al mercado, y las propias caracterísiticas del dueño en su propia influencia en el desempeño financiero del negocio (Orser, 2000).

Por lo anteriormente mencionado, el modelo de variables que específica los elementos del fenómeno de estudio que guía al presente trabajo considera lo siguiente:

Tabla 1: Modelo de variables aplicado al estudio del Programa "Vende Más".

Variable dependiente	**Variables independientes que forman parte del programa**	***Dimensiones por variable independiente***	***Items***
IMPACTO DE PROGRAMA DE GOBIERNO "VENDE MÁS"	Equipamiento	*Productividad*	*1*
		Rentabilidad	*5*
		Procesos	*9*
		Crecimiento	*16, 20*
	Mejoramiento de fachadas	*Apariencia agradable*	*2*
		Limpieza	*6*
		Localización	*10*
		Mantenimiento	*13*
		Relación con clientes	*17, 21*
	Capacitación	*Crecimiento*	*3*
		Ventas	*7, 22*
		Planificación	*11*
		Organización	*14*
		Registro de ventas	*18*
	Consultoría	*Planeación*	*4*
		Diversificación	*8*
		Control	*12*
		Diagnóstico	*15*
		Dirección	*19, 23*

Fuente: Elaboración propia(2022), con base en la Teoría del crecimiento de la Empresa de Penrose (1959).

Como es posible apreciar en la tabla 1, los indicadores de medición del grado de impacto del programa Vende Más en las empresas michoacanas beneficiarias son considerados a partir de un modelo de estudio que incluye la identificación de aquellas variables consideradas

relevantes como parte del programa, medidas a partir de ítems distribuidos en forma sistemática en el cuestionario aplicado, con objeto de evitar respuestas por inercia por parte de las personas consideradas en la muestra del estudio.

Metodología

El presente estudio emana de una investigación con metodología científica, transversal y de corte cuantitativo no paramétrico y no probabilístico, incluyendo pruebas de tipo descriptivo y correlacional entre las variables consideradas en los elementos del programa de fomento empresarial: Equipamiento, Mejoramiento de fachadas, Capacitación y Consultoría con base en las percepciones recopiladas de distintos microempresarias y microempresarios beneficiarios.

Para lograr lo anterior, en primera instancia se utilizó un instrumento de recolección de la evidencia empírica con escala Likert que mide cada uno de los 4 factores del programa orientado a las microempresas beneficiarias considerando la operacionalización de variables incluida en la Tabla 1, y que son referidos a continuación:

1. Capacitación: Cursos y talleres realizados para los microempresarios.
2. Consultoría: Recomendaciones propuestas por personal de la SEDECO.
3. Mejora de fachada (imagen corporativa): Utilizando colores institucionales que forman parte de la marca del programa.
4. Equipamiento: Diversas opciones considerando el tipo de negocio, se proporcionaron refrigeradores, mesas, licuadoras, taladros, extensiones eléctricas, entre otros.

Para la definición de los sujetos de estudio, se realizó un tipo de muestreo a conveniencia, utilizado debido a que las bases de datos proporcionadas por SEDECO no contaban con información actualizada durante el tiempo de recolección de la información, por lo que se procedió a recopilar los datos de las personas cuyos datos todavía estaban vigentes; por dicha situación, de los 70 posibles contactos para la recolección de la información, únicamente 35 personas microempresarias beneficiarias del programa "Vende más" establecidos en las ciudades de Morelia y Ciudad Hidalgo contactadas efectivamente, mientras que otras 35 no se encontraron en el lugar, el negocio ya no existía o se había traspasado a otro individuo que no recibió directamente el

apoyo, las cuales se enlistan en la tabla 2, incluyendo información por giro y municipio.

Tabla 2: Lista de empresas por giro y municipio que fueron beneficiarias por el programa Vende Más.

GIRO EMPRESARIAL	CANTIDAD	PORCENTAJE
Abarrotes	3	9%
Comercio de cortinas, blancos y similares	1	3%
Compraventa de refacciones para celular	1	3%
Elaboración de pan y otros alimentos	1	3%
Estética	1	3%
Ferretería	1	3%
Hotel	1	3%
Lavandería	1	3%
Panadería y repostería	1	3%
Papelería	24	63%
Suma	**35**	**100%**

Fuente: Elaboración propia (2022).

Como es posible observar en la tabla 2, se destaca la participación del giro de "papelerías" como el giro con mayor presencia, seguido del giro de abarrotes; en este sentido, dado que el apoyo dado a estas microempresas se basó principalmente en equipamiento básico para la operación del negocio, gestionado mediante compras consolidadas por la entidad federativa, es posible considerar que la estrategia consolidó adquisiciones de oficina tanto para la operación del gobierno estatal, como del programa de apoyo.

Elaboración del instrumento de recolección de información

Con motivo de recolectar la percepción de los microempresarios beneficiarios que formaron parte de la encuesta base para el presente estudio, se elaboró un instrumento que incluye reactivos relacionados con distintas características de los elementos del programa, los cuales son evaluados por ítem y una técnica no comparativa de escalamiento tipo Likert.

La elaboración del instrumento consistió en las siguientes etapas:

1. Investigación primigenia en el sitio web del programa "Vende más".

Un primer acercamiento a las características y objetivos del programa sirvió de base para la elaboración de un borrador de trabajo con ítems propuestos a ser evaluados en los beneficiarios del esquema de apoyo, considerando la información provista en el sitio de internet del programa[3].

2. Validación de elementos a considerar mediante consulta con expertos.

Se realizaron algunas reuniones con personal de la SEDECO Michoacán, específicamente en la Dirección de Impulso a Micro, Pequeñas y Medianas empresas, así como el Departamento de Desarrollo a la Microempresa, en donde se obtuvo valiosa información para la elaboración del cuestionario a ser aplicado.

3. Elaboración de una lista primigenia de reactivos.

Se estructuró un cuestionario que incluía 20 preguntas sobre los elementos del programa y 7 preguntas para identificar el perfil del microempresario. Las preguntas sobre el programa proponían evaluar elementos tales como acceso a crédito, el impacto de la renovación en maquinaria y equipo, la opinión sobre el factor de la mejora de la imagen empresarial con los colores insignia del programa, la importancia de la capacitación recibida en términos de cursos y talleres, la consideración sobre la relevancia de la consultoría en términos de calidad de productos y servicios, capacidad de producción y mejora continua, así como el impacto del apoyo recibido en la rentabilidad en general. Las preguntas relacionadas con el perfil del microempresario se orientaban al nombre, edad, nivel de estudios, rama del negocio, capital invertido, objetivo del negocio, además de indagar sobre la forma en cómo tuvieron conocimiento del programa.

4. Análisis de factores de suficiencia, pertinencia y claridad de cada reactivo.

Se realizó un análisis de factores relacionados con la suficiencia, pertinencia y claridad de cada una de las preguntas incluidas en el cuestionario por profesionistas de nivel posgrado, en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. En términos de suficiencia, se evaluó la cobertura de las preguntas con respecto a los elementos del programa, para determinar si el conjunto de cuestiones consideradas cubría todos los factores necesarios con motivo de presentar una apreciación completa por parte de los en-

[3]Fuente: http://michoacan.gob.mx/vende-mas/

cuestados. En términos de pertinencia, se evaluó la adecuación de cada pregunta sobre el tema en cuestión, para determinar si los reactivos considerados tenían una relación directa con el tema cuestionado, y en ese sentido, decidir si mantener, incluir o eliminar algún reactivo, mientras que, en términos de claridad, se evaluó la estructura de la pregunta en términos de presentar una cuestión comprensible y entendible, con el objeto de no sesgar o afectar los resultados de la investigación.

5. Elaboración del cuestionario para ser aplicado.

Considerando las etapas anteriores, se incluyeron los reactivos que cumplieron con las características anteriormente mencionadas, siendo la versión final del cuestionario una batería de preguntas que incluían variables cualitativas nominales (Nombre, Rama, Objetivo del negocio, Medio de información por el que se obtuvo conocimiento del programa), variables cualitativas ordinales (nivel de estudios), y variables cuantitativas de intervalo (edad); asimismo, los reactivos considerados para cada una de las variables independientes del estudio, obteniendo un instrumento como el presentado en la tabla 2:

Tabla 2: Instrumento de recolección de la información del estudio

Nombre:				**Edad:**	
Estudios:	*Ninguno*	*Primaria*	*Secundaria*	*Preparatoria*	*Universidad*
Rama	*Industria*	*Comercio*	*Servicios*		
¿Cómo se enteró del programa?					
Periódico	*Televisión*	*Internet*	*Radio*	*Amigo(a)*	*Otro*
Por favor, conteste el siguiente cuestionario de acuerdo con su experiencia como beneficiario del programa: *Totalmente en desacuerdo (1) En desacuerdo (2) Ni en desacuerdo ni en acuerdo (3) En Acuerdo (4) Totalmente de acuerdo (5)*					
El equipo que recibí me permite producir en mayor cantidad.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El mejoramiento de fachada hace que mi negocio este más presentable.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En el curso/taller que me dieron me ayudó a entender mejor la forma en cómo mi negocio puede crecer.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En la consultoría me ayudaron a hacer un plan de negocios.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

El equipo que recibí me permite ganar más dinero porque tengo más productos.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El mejoramiento de fachada hace que mi negocio se vea más limpio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En el curso/taller aprendí que opciones puedo usar para vender más productos.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En la consultoría me ayudaron a definir la visión de mi negocio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El equipo que recibí me ayudó a mejorar mi proceso de producción o mis procesos para atender a más personas.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El remozamiento me permitió mejorar la imagen de mi negocio para que las personas me encuentren más fácilmente.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En el curso/taller aprendí a ponerme objetivos a corto, mediano y largo plazo para mi negocio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En la consultoría me ayudaron a pensar en diferentes formas en que puedo ganar más dinero con mi negocio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El remozamiento de mi negocio me permitió contar con reparaciones que me son muy útiles.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En el curso/taller aprendí a definir qué tanto debo vender para obtener una ganancia que me permita lograr mis metas.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En la consultoría me ayudaron a poner en orden trámites administrativos de mi empresa.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El equipo que recibí me es muy útil para cumplir con mis metas de negocio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Con la mejora de la fachada de mi negocio he recibido comentarios positivos de mis clientes.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En el curso/taller aprendí a organizar mi negocio para tener más orden y control.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En la consultoría me ayudaron con un diagnóstico sobre mi negocio que me permitió conocer las oportunidades y fallas de mi negocio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El equipo que recibí me permitió incluir nuevos productos en mi negocio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
La mejora de la fachada me permitió captar nuevos clientes.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
En el curso/taller aprendí a llevar un mejor registro de mis costos e ingresos por ventas.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
El plan de negocio que hice con ayuda de la consultoría me es muy útil para tomar decisiones en mi negocio.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Fuente: Elaboración propia (2018)

6. Aplicación del cuestionario (Primera etapa)
Se aplicó una prueba piloto a 6 microempresarios beneficiarios del Programa "Vende Más" ubicados en distintas colonias de la ciudad de Morelia (Fraccionamiento Cosmos, Colonia Centro, Colonia Adolfo López Mateos y Fraccionamiento Real Universidad).
7. Test de consistencia interna Alfa de Cronbach:
La aplicación del test de consistencia interna consideró una muestra de 6 microempresarios (Definidos del I al VI), con media muestral = $\overline{X}$, varianza = VAR, desviación estándar = S.

ALFA DE CRONBACH

$$\propto = \frac{K}{K-1}\left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt}\right]$$

$$\frac{K}{K-1} = 1.05$$

K= 23
∑Vi= 30.03
Vt= 230.97

$$\left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt}\right] = 0.87$$

$$\propto = \quad 0.91$$

El resultado del alfa de Cronbach correspondiente al presente análisis muestra un nivel aceptable en lo correspondiente al grado de consistencia interna y confiabilidad del instrumento, el cual de acuerdo con algunos autores debe encontrarse entre 0.7 y 0.9 para mostrar fiabilidad (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

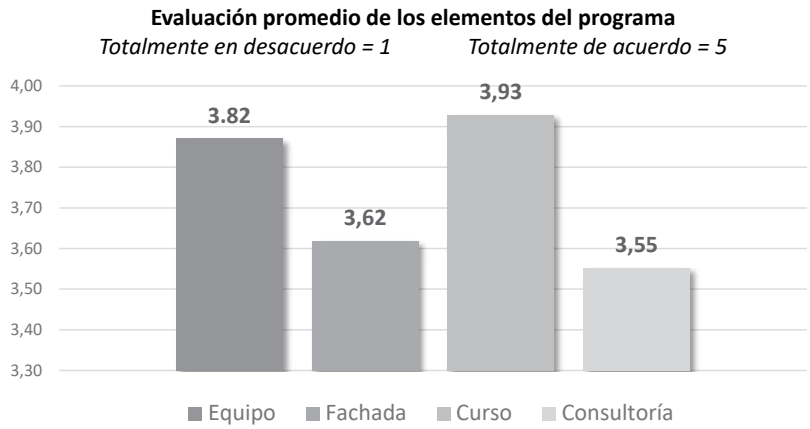
Resultados

En términos de estadística descriptiva, se muestra a continuación los porcentajes correspondientes a cada respuesta de microempresarios que evaluaron el impacto del programa en relación con el impacto del programa de acuerdo con los elementos incluidos en el programa de apoyo empresarial, donde el análisis de los resultados obtenidos arrojó las gráficas que se muestran en adelante.
Es importante recordar que todos los reactivos fueron redactados en forma positiva, por lo que una evaluación de (1) representa una valoración negativa por parte de los encuestados, mientras que una evaluación correspondiente al número (5) representa una evaluación positiva.

Alfa Cronbach para el instrumento de recolección.

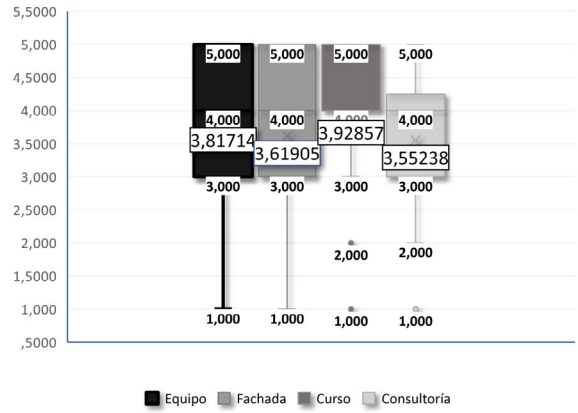
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	Σ
I	5	1	5	5	5	2	5	5	5	2	5	5	2	5	5	5	2	5	5	5	2	5	5	96
II	2	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	2	5	4	2	4	2	2	2	2	87
III	4	1	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	103
IV	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	95
V	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	60
VI	3	5	4	2	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	2	4	3	3	82
Suma	20	19	27	23	23	22	26	25	23	21	24	26	21	25	22	24	21	23	25	20	19	22	22	523
$\bar{X}$	3.33	3.17	4.50	3.83	3.83	3.67	4.33	4.17	3.83	3.50	4.00	4.33	3.50	4.17	3.67	4.00	3.50	3.83	4.17	3.33	3.17	3.67	3.67	87.1
VAR	1.47	4.17	0.70	1.37	0.97	1.07	0.67	0.97	0.97	1.50	0.80	0.67	1.50	0.57	1.47	1.20	1.10	1.37	0.57	2.27	1.77	1.47	1.47	30
S	1.21	2.04	0.84	1.17	0.98	1.03	0.82	0.98	0.98	1.22	0.89	0.82	1.22	0.75	1.21	1.10	1.05	1.17	0.75	1.51	1.33	1.21	1.21	25.5
Corr. item	0.75	**-0.11**	**0.94**	0.70	0.85	**0.12**	0.70	0.76	0.85	0.39	0.60	0.83	0.56	**0.91**	0.62	0.76	0.38	0.59	**0.91**	0.78	0.52	0.62	0.62	

En la siguiente gráfica se muestran los elementos que mostraron una mejor evaluación por parte de las personas beneficiarias, que resultaron ser tanto los cursos de capacitación como el equipo recibido, mientras que las puntuaciones menores fueron el mejoramiento de fachada y la consultoría.



Asimismo, se presenta el análisis del comportamiento de los datos recolectados en la encuesta a partir de sus propiedades tanto de dispersión como de tendencia central:

Gráficos de Cajas y Bigotes de los datos de la muestra.



En la gráfica de cajas y bigotes se muestra la concentración de los datos por elementos del programa analizado, en donde los datos recolectados correspondientes al factor "Equipo" presenta una distribución concentrada en resultados que van desde una calificación neutral (de acuerdo con la opción "ni en acuerdo ni en desacuerdo") hasta un extremo superior que refleja la mejor calificación (con la opción "totalmente de acuerdo") y un promedio correspondiente a 3.82. Estos datos tienen un desempeño similar al elemento "Fachada" (Mejoramiento de fachada), con la diferencia de presentar un promedio ligeramente menor, que es de 3.62.

Ambos elementos tienen una variación desde la puntuación más baja hasta la máxima posible, por lo que, a pesar de tener un desempeño concentrado a una calificación superior del promedio, existieron algunos encuestados que consideraron dichos elementos de apoyo con la menor calificación posible.

El peor desempeño se muestra en la parte relacionada con la consultoría, con una dispersión correspondiente al rango de 2 a 5 y una concentración de 3 a 4. Si se consideran las características del programa como una propuesta para mejorar la gestión de las microempresas michoacanas mediante un acceso a apoyos con un mínimo de requisitos por parte del empresario, una calificación cercana a 3 (ni en acuerdo ni en desacuerdo) como una postura neutral ante el beneficio recibido puede considerarse como una valoración no favorable hacia el programa (tomando como base que se espera una evaluación positiva en general, orientada a calificaciones equivalentes a 4 o 5 por elemento).

Por último, el mejor desempeño es el elemento "Curso", con un promedio superior en comparación con otros factores, además de una concentración de los datos en calificaciones entre 4 y 5, lo cual muestra una evaluación positiva en dicho factor por parte de los microempresarios, y con la que se puede inferir que la formación en gestión empresarial, aún a nivel básico es apreciada y valorada por los beneficiarios.

Este dato refleja consistencia con la teoría de Penrose en el sentido de que la concepción del crecimiento de la empresa se fundamenta en factores intangibles identificables en el interior de la organización, relacionados además con el continuo aprendizaje para mejorar la toma de decisiones en términos de competencia en el mercado.

Análisis de correlación mediante el coeficiente de Spearman

El coeficiente de correlación de Spearman permite medir el grado de asociación entre dos variables aleatorias cuantitativas que poseen

una distribución normal bivariada conjunta, de libre distribución probabilística, debido a la naturaleza de los datos obtenidos en la encuesta, representa una opción adecuada para el análisis estadístico inferencial del presente estudio.

A continuación, se presentan los coeficientes de correlación entre los resultados obtenidos en cada uno de los elementos considerados en la encuesta a partir de los resultados mostrados con un análisis realizado con el software SPSS, considerando los índices de correlación siguientes:

Correlaciones
(Coeficiente de Spearman)

			EQUIPO	FACHADA	CURSO	CONSULTORIA
Rho de Spearman	EQUIPO	Coeficiente de correlación	1.000	.191*	.540**	.373**
		Sig. (bilateral)		0.011	0.000	0.000
		N	175	175	175	175
	FACHADA	Coeficiente de correlación	.191*	1.000	.298**	.155*
		Sig. (bilateral)	0.011		0.000	0.025
		N	175	210	210	210
	CURSO	Coeficiente de correlación	.540**	.298**	1.000	.623**
		Sig. (bilateral)	0.000	0.000		0.000
		N	175	210	210	210
	CONSULTORIA	Coeficiente de correlación	.373**	.155*	.623**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	0.025	0.000	
		N	175	210	210	210

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia (2019), utilizando el programa SPSS.

El análisis inferencial realizado mediante el coeficiente de correlación de Spearman muestra que existe una relación estadísticamente significativa y positiva (>0.50) entre los elementos del Programa "Vende Más" específicamente en los pares de variables "Equipo – Curso", así como "Curso – Consultoría", mientras que, en los pares de variables restantes, la relación existe y es positiva.

Por lo anterior, dadas las características de los elementos considerados en el programa y los reactivos diseñados para el instrumento de recolección de la información, los cursos de capacitación tienen

un efecto positivo en los beneficiarios en relación a la valoración del aprovechamiento de los equipos, desarrollo de planes de negocios, incrementar ingresos, tomar en cuenta opciones para aumentar el nivel de ventas, mejorar procesos de producción, definir visión, objetivos y metas, poner en orden trámites administrativos, planear y determinar el nivel de ventas adecuado para cada negocio, conocer áreas de oportunidad, además de tomar decisiones en la empresa.

En las demás variables, el grado de correlación muestra que cierto grado de asociación entre pares de variables menores con respecto a lo anteriormente descrito, aunque se mantiene la interacción positiva entre los elementos del programa y por ello, se sugiere mantener los elementos del programa como una base adecuada para el fomento empresarial, sin necesidad de eliminar alguno de ellos.

Conclusiones

El trabajo que se ha presentado es una muestra de la importancia de la colaboración entre instituciones con motivo de contribuir en la evaluación de impactos de los programas de gobierno con sus distintos beneficiarios, lo cual ha permitió obtener datos valiosos para la toma de decisiones con base en los resultados del presente estudio.

El enfoque de las características del programa para microempresarios de la SEDECO michoacana es consistente hasta cierto punto con la teoría del crecimiento de las empresas de Penrose, en lo referente a considerar a las empresas como un conjunto de recursos heterogéneos (humanos, físicos e intangibles) que deben ser coordinados adecuadamente para lograr resultados en términos de productividad y eficiencia, por lo que se encuentran en la capacidad de ofrecer productos y servicios orientados a satisfacer una necesidad en el mercado.

En primera instancia, es importante destacar el proceso mediante el cual se realizó la elaboración de un instrumento de recolección de información validado mediante un proceso de diseño, evaluación, consistencia y aplicación a una determinada muestra, dado que este factor representa un área de oportunidad observada en la dependencia con la que se desarrolló este trabajo, como es posible observar en la constatación de la base de datos con la realidad, en la cual únicamente se tuvo la posibilidad de aplicar el cuestionario a una proporción de 35

microempresarios, dada la falta de actualización de dicha información por parte del organismo gubernamental.

En lo correspondiente a los resultados obtenidos por la estadística descriptiva, los datos relacionados con la importancia del curso para los microempresarios beneficiarios fueron superiores los demás elementos, presentando un promedio cercano a la opción "de acuerdo" (3.93/4 de 5 puntos máximos posibles), con preguntas elaboradas en forma afirmativa en términos del grado de acuerdo de cada persona con respecto a los beneficios del programa.

Un aspecto interesante es el relacionado con que la mayor parte de las empresas consideradas en la muestra fueron papelerías. Es posible argumentar que la opinión de los participantes es consistente con ese giro, quienes frecuentemente son personas que buscan la opción de iniciar un negocio con motivo de complementar sus ingresos, mejorar su situación económica o hacer frente a las faltas de oportunidades de empleo en donde radican; por lo tanto, participar en procesos de capacitación y formación profesional ha sido uno de los elementos mejor evaluados en el programa.

En lo correspondiente a las pruebas de estadística inferencial, la determinación del coeficiente de correlación de Spearman mostraron que el elemento "Curso" es el de mayor correlación con los demás factores del programa, por lo cual se propuso a manera de sugerencia a los funcionarios involucrados con el proyecto que se incluyeran en forma explícita elementos de capacitación orientados tanto a la gestión organizacional en general como en forma específica a cada tipo de negocio considerando las mejores prácticas en la industria, con el objetivo de mejorar la experiencia y el aprovechamiento de dichas sesiones en la formación de microempresarios con métodos de mayor efectividad en la gestión de sus respectivos negocios.

Posteriores investigaciones podrían retomar el diseño del trabajo presentado para generar convenios de colaboración conjunta que permita a las instituciones de educación superior el obtener información sobre los programas de gobierno de fomento empresarial, realizar un trabajo de investigación tanto con fines científicos como evaluativos y generar un efecto multiplicador aprovechando expectativas y necesidades de gobierno, universidad y empresa; en sí, se propone realizar trabajos de investigación de "triple hélice".

Referencias

Barroso, C. (1996). Semblanza sobre Edith Penrose. Retrieved from http://expobus.us.es/economicasbus/EdithPenrose.pdf

Beck, T., Demirguc-kunt, A., & Levine, R. (2005). SMEs, growth and poverty: Cross-Country Evidence, (March). Retrieved from http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/SME_Beck_Demirguc-Kunt_Levine_revised_032005.pdf

Cusmano, L. (2015). New approaches to SME and Entrepreneurial Financing: Broadening the Range of Instruments. OECD Analytical Report, 1–109. https://doi.org/10.1787/9789264240957-en

Díaz, Á., & Silva, A. (2017). Retos de las políticas públicas para el fomento del emprendimiento femenino en Colombia. Reflexión Política, 19(38), 42–57. Retrieved from http://www.redalyc.org/pdf/110/11054032004.pdf

Fong, C., Karina, F., & Cardoza, L. (2017). La teoría de recursos y capacidades : un análisis bibliométrico. Nova Scientia, 9(19), 411–440. Retrieved from http://www.redalyc.org/pdf/2033/203353519023.pdf

García, A., & Taboada, E. (2006). TEORÍA DE LA EMPRESA: LAS PROPUESTAS DE COASE, ALCHIAN Y DEMSETZ, WILLIAMSON, PENROSE Y NOOTEBOOM. Economía: Teoria y Práctica, 24, 93–118. Retrieved from http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281125196001

Heredia Rodríguez, L., & Sánchez Macías, J. I. (2016). Evolución de las políticas públicas de fomento a las pymes en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en la Unión Europea (UE): un análisis comparativo. Revista Finanzas y Política Económica, 8(2), 221–249. https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.2

Hernández Hernández, M., Tovar, S., & Verástegui, L. (2014). IDENTIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES COMO FACTOR GENERADOR DE LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR HOTELERO DE CIUDAD VICTORIA, MÉXICO. Investigación Administrativa, (113), 78–94. Retrieved from http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456044956005

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. Journal of Chemical Information and Modeling (Vol. 53). https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004

Kor, Y. Y., & Mahoney, J. T. (2002). Penrose's Resource-Based Approach: The Process and Product of Research Creativity. Journal of Management Studies, 37(1), no–no. doi:10.1111/1467-6486.00174

Kraja, Y. B., Osmani, E., & Molla, F. (2014). The Role of the Government Policy for Support the SME-s. Academic Journal of Interdisciplinary Studies, 3(2), 391–396. https://doi.org/10.5901/ajis.2014.v3n2p391

Lirios, C. G., Guillén, J. C., Valdés, J. H., Torres, R. S., Alfonso, J., & Fuentes, A. (2015). GOBERNANZA DEL EMPRENDIMIENTO INSTITUCIONALIZADO ANTE EL CAMBIO CLIMÁTICO A PARTIR DEL ESTABLECIMIENTO DE UNA AGENDA PÚBLICA. Revista de Investigación Académica Sin Frontera, 8(20). Retrieved from http://revistainvestigacionacademicasinfrontera.com

Mercado, P., Cernas, D., & Nava, R. (2016). La interdisciplinariedad económico-administrativa en la conformación de una comunidad científica y la formación de investigadores. 2Revista de La Educación Superior, XLV(1)(177), 43–65.

Orser, B. (2000). Performance, Firm Size, and Management Problem Solving. Journal of Small Business Management. 38.

Padilla, S. (2008). Conocimiento tecnológico : el desafío para las PyMES en México. Economía y Sociedad, XIV(22), 11–26. Retrieved from http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=51002201

Penrose, E., & Penrose, E. T. (1959). The Theory of the Growth of the Firm. Oxford university press.

Sánchez, G. (2015). Análisis y evaluación del impacto de la Reforma Financiera a un año de su instrumentación en el capítulo del crédito para el sector empresarial, bujía del desarrollo económico de México. El Cotidiano, (190), 49–62. Retrieved from http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32536845005

Sánchez, M., Salazar, L., & Soto, C. (2014). El emprendimiento y crecimiento de las Pymes. Acta Universitaria, 24, 59–72. https://doi.org/10.15174/au.2014.701

Secretaría de Gobierno de México. (2012). Programa para Democratizar la Productividad 2013-2018. Diario Oficial De La Federacion, Acuerdo 650. Retrieved from http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5312422&fecha=30/08/2013

PÁGINAS WEB:

http://SEDECO.michoacan.gob.mx/programa-para-el-desarrollo-y-competitividad-a-la-microempresa/

Ciencia y Universidad, número 43.
Editada por la Universidad Autónoma de Sinaloa
a través de la
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales,
se terminó de imprimir en el mes de Diciembre de 2021,
en la imprenta Universitaria.
Culiacán, Sinaloa México.
Se tiraron 1000 ejemplares.

FACULTAS DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y SOCIALES

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE SINALOA