

RESUMEN

Toda la sociedad está inmersa en el paradigma de cambios acelerados de los productos y servicios que se ofertan, el excedente de opciones y la lucha por los mercados, ha generado una exigencia por parte de los consumidores, por querer tener a disposición la propuesta más novedosas, en menor tiempo posible y en precios competitivos, por lo que se ha ocasionado una reinventación de la modelación y creación de los negocios; para que respondan a cambios constantes, acelerados y centrados en los requerimientos del cliente; las empresas han optado por transformar su procesos de consolidación del negocio, para orientarlo a la construcción de empresas emergentes o STARTUP como les llama Eric Ries, él expone, formas aceleradas para presentar al mercado productos o servicios sin tanta planificación, ni protocolos; métodos que al parecer han estado funcionando al fomentar el desarrollo de las regiones en donde operan las startup, así lo reconoce la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE en el 2013. El gobierno de México entre otros, ha implementado programas de apoyo para estos nuevos modelos de negocios, con la finalidad de incentivar el emprendimiento desde el año 2000. No se cuenta con un dato cuantitativo del impacto de estas estrategias al desarrollo económico del país, por lo que es pertinente establecer, si ¿la inversiones realizadas por el estado mexicano a los programas de apoyo creados para motivar la creación, crecimiento y desarrollo de las empresa emergente, están incidiendo en el desarrollo económico del país?; en el presente documento se realiza un análisis relacional entre el PIB y los montos asignados al Sistema Nacional de Garantías, con los que se apalancan las operaciones de las políticas públicas de apoyo, creadas para este tipo de modelos de negocio en México, y así establecer el impacto que ésta inversión han tenido en el desarrollo económico del país.

Palabras clave: Empresas emergentes, PIB, modelos de negocio.

ABSTRACT:

All of society is immersed in the paradigm of accelerated changes in the products and services that are offered, the surplus of options and the fight for the markets, has generated a demand on the part of consumers, wanting to have the most innovative proposal available, in the shortest possible time and at competitive prices, which has led to a reinvention of business modeling and creation; to respond to constant, accelerated and focused changes on customer requirements; The companies have chosen to transform their business consolidation processes, to orient it to the construction of emerging companies or STARTUP as Eric Ries calls them, he exposes, accelerated ways to present products or services to the market without so much planning or protocols; methods that seem to have been working to promote the development of the regions where startups operate, as recognized by the Organization for Economic Cooperation and Development OECD in 2013. The government of Mexico, among others, has implemented support programs for these new business models, in order to encourage entrepreneurship since 2000. There is no quantitative data on the impact of these strategies on the economic development of the country, so it is pertinent to establish, yes, the investments made by the Mexican state to the support programs created to motivate the creation, growth and development of emerging companies, are they influencing the economic development of the country?; In this document, a relational analysis is carried out between GDP and the amounts assigned to the National Guarantee System, with which the operations of support public policies, created for this type of business models in Mexico, are leveraged, and thus establish the impact that this investment has had on the economic development of the country.

Keywords: **Startup, GDP, business models.**

Miguel Angel Olivares Urbina. Dr en Desarrollo Economico. Profesor Investigador de tiempo completo del departamento de economía y negocios. De la Universidad del Caribe, Cancún, México. Esquina Fraccionamiento, Tabachines, 77528 Cancún, Q.R. Correo electrónico: maolivares@ucaribe.edu.mx; +529982033633. Planeación Estratégica. SIN 1. hasta dic 2019. CVU 263646. Perfil Prodep. Esquina Fraccionamiento, Tabachines, 77528 Cancún, Q.R.

Rosiluz Ceballos Povedano. Dra. En Estudios Organizacionales. Profesora Investigadora de tiempo completo del departamento de economía y negocios. De la Universidad del Caribe, Cancún, México. Esquina Fraccionamiento, Tabachines, 77528 Cancún, Q.R. Correo electrónico: rceballos@ucaribe.edu.mx; +529988814400. Desarrollo Economico. Candidato a SIN. CVU 92182. Perfil Prodep.

Abelardo Castillo Galeana. Dr. En Dirección y Finanzas. Profesor Investigador de tiempo completo Coordinador académico del departamento de economía y negocios. De la Universidad del Caribe, Cancún, México. Esquina Fraccionamiento, Tabachines, 77528 Cancún, Q.R. Correo electrónico: acastillo@ucaribe.edu.mx; +529988814400. Perfil Prodep. Finanzas. CVU 1008977. Domicilio para el envío de la revista. Ignacio Allende # 18 Mza. 7 L, 7 SMA, 224, Fraccionamiento Héroes Kabah Cancún Quintana Roo. C.P. 77517.

LAS EMPRESAS EMERGENTES (STARTUP) Y EL PIB EN MÉXICO

EMERGING COMPANIES (STARTUP) AND THE GDP IN MEXICO

Fecha de recepción: 08/06/2020 Fecha de aceptación: 06/08/2020

Miguel Angel Olivares Urbina
Rosiluz Ceballos Povedano
Abelardo Castillo Galeana

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Los modelos de negocio han ido transformándose y desarrollándose con el tiempo; en la actualidad el acelerado crecimiento y las innovaciones tecnológicas que todos los días bombardean a la sociedad reclaman nuevos modelos de negocio que se adapten a la misma velocidad que los cambios que se presentan a la vida cotidiana; una cultura con tantos cambios que ofrece ejemplos tales como, niños de un año que tienen como entretenimiento teléfonos celulares inteligentes o tabletas electrónicas, con una variedad de aplicaciones que les presentan el mundo desde una perspectiva digital en donde tienen todo a su alcance, transformando así la forma en la que se asimilan las cosas. La sociedad, está inmersa en este nuevo paradigma económico en donde la información y la tecnología se conjugan para generar cambios acelerados, haciendo cada vez más cortos los tiempos de vida útil de los productos y servicios, surge con ello una cascada de empresas que luchan por la preferencia de un mercado quizás menos conocedor, pero si más demandante.

Planteamiento del Problema

Este nuevo paradigma económico tiene como ventaja permitir a todo tipo de empresas competir por una porción de un sólo mercado. Las aportaciones en capital así como el alcance de la demanda ya no son sólo de conformación local o regional sino que la tecnología permite transferencias de capital y conocimiento de servicios y productos de alcance mundial, estamos ante modelos económicos que ya no se basan en la acumulación para poder competir, que intentan generar en la población mayor autonomía económica y para esto los gobiernos fomentan la creación de empresas emergentes a través de programas que integran sus planes de desarrollo económico. Una de estas empresas son las STARTUP, cuyas características les permiten adaptarse al mercado ya que están en constante comunicación con el cliente. Este mercado debe tener una oferta de productos y servicios que sean del agrado del consumidor, lo que ha provocado una vertiginosa preocupación por ser innovadores y estar a la vanguardia en la creación de novedades en productos y servicios, que permitan mantener interesado a este gran mercado que ya no se sorprende tan fácilmente, que está habiendo cambios continuos, que exige a las empresas reaccionen de la misma forma para mantenerse competitivas y vigentes.

Las empresas han optado por transformar sus procesos de consolidación hacia modelos de empresas emergentes o STARTUP como la llama Eric Ries en su libro de *The Lean Startup* (2011), en donde expone, formas aceleradas para presentar al mercado productos o servicios sin tanta planificación ni protocolos; métodos que al parecer han estado funcionando para detonar el crecimiento de las empresas emergentes, por ello México entre otros países ha creado políticas públicas de fomento a esta clasificación de modelos de negocio.

Según los informes de la OCDE “Startup América Latina 2013 y Startup América Latina 2016” México se ha convertido en uno de los principales promotores de programas públicos de apoyo para la startup, por considerar el modelo de negocios como detonadores del desarrollo, como se enuncia en los mismos documentos de la OCDE.

México ha invertido en programas de apoyo para las empresas con estos nuevos modelos de negocios, más de 900 mil millones de pesos durante la década analizada, por medio del Sistema Nacional de Garantías; sin saber aún cuál es el impacto de esta estrategia, se considera que debe existir una relación entre los montos invertidos por año en programas de apoyo y el incremento observado en el PIB, se esperarían coincidencias que validen la estrategias de apoyo existentes durante esa década, por lo que se requiere conocer, si ¿El monto invertido en la creación, desarrollo y consolidación de las startup por medio de programas de apoyo gubernamentales, ha fomentado el desarrollo económico de México?

Se pretende identificar el impacto que el gasto en políticas públicas fondeadas través del Sistema Nacional de Garantías (SNG) que apoyan a las “STARTUP”, han tenido en el desarrollo del país, al ser comparado como una relación directa, a mayor inversión en programas de apoyo mayor incremento en el PIB en México.

Objetivos

Objetivo General

Identificar el impacto de los programas de apoyo fondeados con el Sistema Nacional de Garantías al desarrollo económico con una relación directa en el Producto Interno Bruto.

Objetivos Específicos

Identificar qué programas de apoyo de la secretaría de economía están dirigidos a las startup.

Identificar el PIB de los últimos 10 años en México para compararlo con los montos de apoyo del Sistema Nacional de Garantías.

Establecer la existencia de una relación en donde a mayor monto invertido en apoyo a las políticas públicas mayor crecimiento en el PIB.

Hipótesis

A mayor inversión en políticas de apoyo emanadas del SNG a las empresas emergentes mayor crecimiento en el PIB.

Variables: Inversión en políticas públicas (Sistema Nacional de Garantías Inversión anual 2007-2017). Producto Interno Bruto de México (Última Década 2007-2017)

REVISIÓN LITERARIA

Las empresas emergentes se desarrollan dentro de los sistemas capitalistas, si bien en estos el mercado es el coordinador de la economía, es el Estado quien tiene el propósito de erradicar la pobreza y lo hace con el diseño de políticas públicas tratando de alcanzar un desarrollo que permitan mejorar el nivel de vida de su población a través de tres aspectos: el crecimiento económico, la distribución equitativa de la riqueza y la obtención de niveles de vida que les permitan llevar una vida a plenitud. Bajo estos preceptos el desarrollo económico

y social va más allá de la medida de indicadores económicos de crecimiento, se requieren aspectos cualitativos que muestren el nivel de vida de una población. Tomando en cuenta que el mercado y el Estado son los encargados de estos resultados, se combinan estrategias de impulso fungiendo como promotores del desarrollo, pero dejando la libertad de elección a la sociedad.

Crecimiento y Desarrollo

Si bien la medida del crecimiento económico a través del Producto Interno Bruto, es un indicador o referente de la economía de un país, para alcanzarlo se han observado cuatro objetivos de política en sistemas capitalistas: el de libertad individual, el de intervención del Estado, el de justicia social y el de protección a la naturaleza. Estos han dado origen a cuatro políticas que guían a los modelos de desarrollo; liberalismo económico, desarrollismo, socialismo y ambientalismo (Bresser- Pereira, 2017, p.47). A estas habría que agregar la era de la información que consiste en generar programas de fomento a empresas emergentes.

En México y América Latina la participación del Estado se hace a través de políticas públicas que buscan la participación de la población empresarial al que se denomina tejido empresarial, conocido como el conjunto de empresas de una región o país que comparten características que las hace ser parte de un grupo, de manera espontánea y formal, como los son las Pyme o Mipyme y basados en eso se diseñan programas alineados a las políticas de fomento empresarial. Según la Asociación de Analistas Económicos de Andalucía:

“a pesar de la concepción generalizada de que el tejido empresarial es un factor clave en el desarrollo económico, se han realizado sólo unos pocos intentos de analizar, desde un punto de vista formal, este fenómeno. En general, dentro de la literatura económica se reconoce que el tejido empresarial es un factor fundamental en el crecimiento económico. Ya en las teorías descriptivas sobre el desarrollo económico desarrolladas por Schumpeter (1934) se reconocía el papel central que jugaba el tejido productivo en dicho desarrollo.” (Analistas económicos de Andalucía, Capítulo IV crecimiento económico y tejido empresarial p.251-282)

El tejido no sólo se refiere al grupo de empresas existentes en una sociedad sino a la capacidad y talento que encierra en una sociedad contar con empresarios capaces de generar mejores niveles de vida para la población, empezando por su preparación y el multiplicador de conocimiento para incrementar la productividad de las empresas. Esa es la razón de que las políticas de desarrollo fomenten la creación de empresas sólo que estas cambian al igual que las corrientes de desarrollo

“En realidad cuando hablamos de tejido empresarial estamos haciendo referencia al nivel de capital humano que tienen los empresarios y de cómo éstos utilizan dicho capital en la organización y desarrollo de las distintas actividades productivas. No obstante, las implicaciones que se derivan son diferentes con respecto al concepto general de capital humano, debido a la generación de importantes efectos externos positivos que afectan al resto de actividades productivas “(Analistas económicos de Andalucía, p.254).

Estos analistas nos dicen que los efectos de los empresarios son fundamentales en el análisis de la economía, sobre todo en una economía de mercado en donde la empresa es el eje rector de las actividades productivas. Es el empresario como capital humano quien decide “sobre producción, innovación, precios, mercados, etc., es la actuación de los empresarios o del tejido productivo, en su conjunto, la que va a convertirse en un elemento fundamental y en factor explicativo de la actividad económica y del crecimiento económico “(Analistas económicos de Andalucía p. 256).

Son los aspectos de capital humano empresarial, analizados en torno al tejido que catapultan el crecimiento económico hacia el desarrollo y que permite atribuir características cualitativas propias de la actividad empresarial que pueden generar incrementos al PIB y según los analistas de Andalucía son: el nivel de habilidad empresarial de los individuos ya que determina la tasa de desarrollo tecnológico y la infraestructura informativa, por la difusión de conocimientos ya que a mayor información, mayor tejido y mayor crecimiento.

De generarse en sociedad puede darse los que Bresser- Pereira (2016), denominan como economía del desarrollo, abunda sobre la intervención del Estado y establece que en la competencia no sólo están las empresas a través de la intervención del Estado sino también los estados-nación. A este respecto concluye que la productividad en el trabajo y el incremento en el ingreso es el que hará que la población mejore sus niveles de vida por lo que estrategias de gobierno recaen en procesos de imitación en la actividad empresarial y en el crecimiento económico: Del mismo modo que las empresas necesitan estrategias de gestión para tener éxito en la competencia, los estados-nación también tienen que definir las estrategias de desarrollo. La prioridad para las empresas es el lucro, el medio ambiente, la innovación schumpeteriana, en cambio, para los países se privilegia el desarrollo económico, el medio ambiente y la acumulación de capital mediante la incorporación de progreso técnico.” (Bresser- Pereira, 2017 p.49).

En México, Según Turner y Martínez (2007) determinan las siguientes etapas de crecimiento económico: 1. Del crecimiento progresivo del Estado de 1960-1980; 2. Composición del gasto público, 1920-1970; 3. El agotamiento del modelo y la crisis económica de 1976; 4. El agotamiento de la riqueza petrolera

y la riqueza de 1982; 5. la crisis económica de 1982 a 1988 y 6. Una efímera recuperación 1989-1994. Después el país inicia una etapa de competitividad y de inserción a la economía mundial que demanda el impulso de un tejido empresarial sólido y preparado para enfrentar retos a nivel internacional.

Cada presidente mexicano establece un modelo de desarrollo que intenta mejorar los niveles de vida de la población. Los componentes esenciales del modelo son ejercer como Estado funciones sustantivas que impulsen a la población en término de oportunidades y en ese sentido los gobiernos ejercen el gasto público a través de planes y programas guiados por una política pública que dicta objetivos y metas a cumplir. Entre los modelos más relevantes destacan tres eventos de cambios sustantivos: La modernización, la sustitución de importaciones y la política de apertura al libre comercio. Cada una de estos modelos asigna un porcentaje del PIB a componentes que considera bajo una ideología que resultará mejor para reducir los niveles de pobreza. La productividad como elemento de crecimiento debe ser generado a través del desarrollo tecnológico y del capital humano (Turner y Martínez, 2007).

Ante el nuevo paradigma económico surgen políticas que se adaptan a los diversos modelos de negocios que existen en el mundo y que generan incrementos en el PIB nacional. A continuación, se detallan los modelos de negocios de las empresas emergentes para posteriormente medir su relación con el PIB.

Modelos de negocio de Startup (Empresas Emergentes).

Las Startup son consideradas un modelo de negocios que responde a las necesidades de economías en desarrollo de los países (OCDE 2016, pag.13). En el año 2011 Eric Ries (Ries 2011) las populariza con su libro Lean Startup, el cual nace en el sector tecnológico, la propuesta se hace acompañar del método Canvas el cual también cobra impulso como un modelo de negocios, en combinación se convierten en una propuesta que es adoptada por un sector de cambios acelerados como el tecnológico, en especial el de la construcción de soluciones por medio de plataformas virtuales en donde su principal ecosistema en el que se desenvolverían sería el digital, por medio de la Web, el modelo de negocios cinco años después es utilizado para la apertura de cualquier tipo de empresas Steve Blank y Bob Dorf en el año 2013 escriben un libro que denominan el manual del emprendedor en el cual capturan las ideas de Osterwalder y Pigneur (2013); el concepto startup se abre paso en toda Latinoamérica para denominar a las empresas emergentes, es decir a las de recién apertura, el término llega a la academia como elemento de estudio, en el año 2013 Hernández en la Universidad Autónoma de México realiza un análisis de los arranques rápidos y éxitos de las pequeñas y medianas empresas mexicanas que utilizaron el método Lean Star-

tup (Hernández, 2013). La universidad Complutense de Madrid en el año 2014 crea un guion para la redacción de un plan de negocios (empresas de base tecnológica) en donde el término startup ya es acogido por los académicos de esa institución, en específico por los especialistas de Compluemprende, quienes las definen como: “Las startup son empresas de nueva creación que surgen desde el entorno productivo y empresarial para convertir el conocimiento tecnológico generado por profesionales en nuevos productos, procesos o servicios aptos para su introducción y explotación en el mercado. Basan su actividad en el dominio intensivo del conocimiento científico y tecnológico y cuentan con una alta capacidad innovadora, normalmente cuenta con un departamento de I+D.” (UCM 2014,p.2) Rodríguez en su Tesis de Maestría en Finanzas en la Universidad de Sevilla España (Rodriguez 2016) hace un estudio del modelo de negocios y su funcionalidad, un año antes Fernández explica cómo es que se hacen llegar los recursos financieros las empresas que nacen bajo este modelo de negocio (Fernández 2015), Baquedano dos años después explica como es el perfil de quienes dirigen una empresa startup, para entonces el término esta tan arraigado que las organizaciones mundiales como la OCDE ya han elaborado dos informes técnicos 2013-2016 pretendiendo explicar el fenómeno de las startup, y su impacto en el desarrollo local o regional motivando a los países analizados a diseñar políticas de apoyo a las empresas startup, generalizando el modelo para todos los sectores; organismos como Empresa de Servicios en Tecnologías de la Información (ICTEA) que son creadas para apoyar empresas de base tecnológica que se apeguen al siguiente concepto; “Una startup es una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios, de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente. Esta estructura suele operar con costos mínimos, pero obtiene ganancias que crecen exponencialmente, mantiene una comunicación continua y abierta con los clientes, y se orienta a la masificación de las ventas, aprovechando la comunicación que nos brinda Internet y sus diversas plataformas.” (ICTEA, 2016).

Con la finalidad de poder operar empresas como las conceptualizadas con anticipación, se requiere de modelos de negocio que sintetizen las actividades de los procesos para la puesta en marcha, el modelo utilizado con mayor frecuencia es el del método Canvas; en donde se utiliza el lienzo de modelos de negocio, diseñado por Osterwalder y Pigneur; su propuesta para la innovación en la creación de modelos de negocios establece como punto de partida dos supuestos; uno se desarrolla al interior de una empresa que ya está consolidada; y el otro es concebido desde el diseño de la innovación del modelo de negocio; de este segundo supuesto es de donde, los emprendedores de Startup establecen que la metodología para el diseño de un modelo de negocios con base en nueve módulos, es la apropiada

para sus requerimientos (1.- el segmento de mercado 2.- propuesta de valor, 3.- canales, 4.- relaciones de clientes, 5.- fuentes de ingresos, 6.- recursos clave, 7.- actividades clave, 8.- asociaciones clave y 9.- estructura de costes); los autores también plantean que debe haber un conocimiento profundo del entorno donde se desarrolle el modelo de negocios (Osterwalder, A. y Pigneur, Y. 2011, p. 245).

El método Canvas ha ganado adeptos, debido a su versatilidad y ligera forma de ser desarrollado, universidades como la Complutense de Madrid, la UNAM, La Universidad de Sevilla, proponen en sus guías para el emprendimiento; a éste método, generando que se disemine con mayor solidez, por el respaldo que representa el que esas instituciones lo consideren como la herramienta de diseño de modelos de negocio a utilizar, convirtiéndose en la solución más práctica para los emprendedores para la puesta en marcha de sus ideas, aun y cuando la metodología se expresa sencilla y práctica; Osterwalder, Pigneur, recomiendan que se posea un conocimiento profundo del mercado y el sector en el que se desarrolla, para que al llegar el momento de un planteamiento de resolución de una idea, el empresario cuente con la mayor y certera información disponible, de todo el sector en donde se desarrolla el producto o servicio.

El Método Startup Lean y su importancia

Es una metodología para el diseño de modelos de negocios; es una combinación de metodologías (como desarrollo de cliente, justo a tiempo, método Canvas y método científico) que agilizan la capacidad de identificar claramente qué es lo que le genera valor al cliente, utiliza el método científico, para plantear una hipótesis que le dé solución al problema del cliente, por medio de un producto o servicio, el cual será diseñado o implementado con los menores costes posibles, el cliente desempeña un rol fundamental al aportar información para la construcción de todo el modelo, ya que participa directamente en la retroalimentación a la que el modelo la denomina pivotaje, en donde se diseña una propuesta de solución y se le muestra al cliente para identificar si se cumple con su requerimientos; a esta versión del producto o servicio se le llama, Producto Mínimo Viable (PMV), este ciclo de diseño está acompañado de otros pasos como: presentación del PMV, retroalimentación con el cliente y rediseño; estos pasos se realizarán tantas ocasiones como sea necesario, con el objetivo de terminar con una solución para el cliente, la cual se instrumenta con el método canvas, para estructurar el nuevo modelo de negocio, centrándose en las necesidades identificadas durante la aplicación de la metodología; al igual que el cambio en la construcción de los modelos de negocios, las fuentes de financiamiento de los negocios, han tenido que modificar sus estructuras, los montos de asignación, las variables estratégicas a medir para identificar el rendimiento y los medios para el acceso a financia-

miento, dada la relevancia de este recurso actualmente, existen opciones privadas y públicas para el financiamiento de Startup, en donde las opciones privadas de financiamiento, están ofertando proyectos a posibles inversionistas por medio de páginas en la web, en las cuales se expone la idea del proyecto explicado por el emprendedor que busca el financiamiento, en este modelo se realizan asignaciones electrónicas a los proyectos que le agradan más a los inversionistas; en específico esta nueva alternativa busca unir a los posibles inversionistas con los posibles empresarios, en donde el dinero a invertir es asignado a quien presente la mejor oferta o la que convenza a los inversionistas, con un video que explica las características y bondades del proyecto o por medio de una síntesis de la idea de negocios.

El método Canvas en los últimos años ha ganado adeptos ya que es considerado un método práctico para la construcción de un modelo de negocio en donde el elemento central es el cliente y sus necesidades, convirtiéndose en la solución más práctica para los emprendedores, esta visión sintética de la construcción de modelos de negocios en nueve pasos, se ha ido modificando a un grado en donde se considera que la planeación no es necesaria; el ejercicio del control es acotado a la reflexión de los resultados obtenidos del nuevo modelo de negocio, los cuales de ser negativos son considerados parte del aprendizaje del diseño del producto; la tarea de dirección se ha relegado a un estatus de trámite organizacional o procedimental; la estructura organizacional se diseña como resultado de las necesidades del prototipo de un producto o servicio, donde se posterga lo más posible la contratación de quien hace las tareas que se consideren no relevantes para la idea de negocio o se subcontratan; aparentemente las empresas emergentes son limitativas a productos tecnológicos, ya que muchas de ellas nacen para subsanar la falta del uso de tecnologías de la información y la comunicación en las cadenas de valor, logrando con ello sumarla a las nuevas corrientes metodológicas de emprendimiento, donde la aportación angular, es el uso de las nuevas tecnologías para así eficientar las necesidades de los usuarios o clientes de un producto o servicio, a través de nuevos métodos de acercamiento al cliente, estos modelos diseñados llegan a ser tan exitosos que el producto pasa a segundo término, como el caso de Amazon, Facebook, Airbnb, en donde el servicio que proporcionan es el valor agregado que tiene el producto adquiere al ser ofertado por esas plataformas, en el caso de las dos primeras en situaciones como la pandemia del 2020 se han fortalecido llegando a consolidarse dentro de las 10 más valiosas del mundo (Iprofesional 2020).

El financiamiento Público de las Startup

En el caso de los financiamientos públicos, los gobiernos han sumado en sus estrategias de apoyo a estos modelos de negocio por considerarlos motores de la econo-

mía. La OCDE establece en su documento *Startup América Latina 2013*, que la construcción de herramientas de apoyo a la innovación y la productividad es benéfico para el desarrollo de las economías abiertas, en el mismo informe reporta poca evidencia de estrategias públicas de apoyo a este tipo de empresas, y de las identificadas no se establece el impacto que generan estas políticas públicas, este análisis incluye lo que México está haciendo en el tema; tres años después se presenta el documento *Startup América Latina 2016* del mismo autor institucional la OCDE 2016, en donde plantea la importancia de estas empresas para un desarrollo inclusivo en los países; en este informe también se establece la existencia de estrategias de apoyo para las Startup, derivado de la relevancias que tomó la declaración de los Objetivos del Desarrollo Sostenible, aprobados en el año 2015 por las Naciones Unidas en la agenda sobre el desarrollo sostenible 2030, la cual logra despertar interés en estos temas, generando que los países consideren dentro de sus políticas públicas el fomento de las Startup como un elemento detonador de la diversificación y transformación de las economías regionales.

En México y en otros países del mundo en el año 2006 surgió un nuevo paradigma en donde se establece que las Mipyme son un motor para la economía de las naciones, por su participación en el PIB y la cantidad de personas que emplean, derivado del cambio de paradigma, surgen nuevas normativas para su clasificación, operación y apoyo, para este último se crean programas completos, que en el caso de México nacen de la Secretaría de Economía, estos programas han evolucionado en su diseño e implementación desde apoyos directos a las Mipyme, apoyos por medio de organismos intermedios, programas y proyectos de capacitación, programas dirigidos para mercados de género, inversión a fondo perdido, coinversión y fondeos internacionales; los procesos de asignación de los recursos también son variados con distintas estrategias que se coordinaban desde la Secretaría de Economía, la más relevante “El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.”(S.E. 2012) algunos programas que emanan de este fondo eran: asesorías financieras, programas emergentes, centros México emprende, capacitación y consultoría empresarial, entre otros seis más, para el caso de las microempresas, se ofertó desde la misma secretaría apoyar específicamente a tres sectores empresariales en tres programas distintos; mi tortilla, franquicias y mi tienda, con los años se dio una transformación a todos estos programas de apoyos hasta llegar al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) que nació

como “un organismo público creado para fomentar y apoyar a los emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas”, (INDEM 2018), con un formato moderno orientado a las tecnologías y dirigido a los emprendedores, que pretenden responder a los retos acelerados que la sociedad (el mercado) demanda, con su búsqueda de innovación constante, y sus requerimientos de respuestas rápidas a los problemas que de ella emanar.

A continuación, en la Tabla 1 se presentan algunos de los programas implementados por el gobierno mexicano desde el año 2000; en el periodo 2012- 2018 los cuales pertenecen a estos nuevos formatos en donde se ofertan apoyo y financiamiento por medio del uso de las nuevas tecnologías en específico los del INADEM, el cual responde manera poco homogénea a la sociedad mexicana empresarial, que ha ido exigiendo modelos de financiamiento para ser parte de estos nuevos paradigmas de nivel global.

Tabla 1. Programas de apoyo gubernamentales mexicanos implementados desde el Año 2000.		
AÑO	PROGRAMA	DESCRIPCIÓN
2000 - 2006	Sistema de Tecnología de Producción.	Proporcionó a los empresarios un catálogo con información sobre maquinaria, equipo, procesos y proveedores disponibles en el mercado. También fue consultado por más de 3,400 usuarios a través de Internet.
2000 - 2006	La ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa se promulgó en 2002	Entre sus objetivos más importantes está crear el Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipyme).
2006 - 2012	Semana Nacional PYME:	Ante la comunidad Mipyme y los líderes de los organismos empresariales, el presidente Felipe Calderón inauguró la mañana del 6 de agosto la Semana Nacional PyME (SNP) 2012.
2006 - 2012	Programa México Emprende:	Por medio del cual prevé otorgar financiamiento por 250,000 millones de pesos a Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), funciona a través de un fideicomiso que depende de la Secretaría de Economía (SE).
2012 - 2018	Reforma Hacendaria	Incluye una simplificación integral del régimen fiscal de las micro, pequeñas y medianas empresas, tras la instrucción que recibió la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Continuación tabla 1.		
AÑO	PROGRAMA	DESCRIPCIÓN
2012 - 2018	Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)	Se tiene el reporte de entrega de más de nueve mil 800 millones de pesos, otorgados a 575 mil Mipymes y más de 932 mil emprendedores.
2012 - 2018	Tu Primer Crédito	Es un instrumento crediticio que está dirigido a emprendedores de entre 18 y 30 años y que contempla montos de crédito de hasta 150 mil pesos con una tasa de interés de 9.90% anual fija.
2012 - 2018	Red de Apoyo al Emprendedor:	Esta Red es una comunidad conformada por organizaciones gubernamentales y privadas, que ofrece sus programas, productos, servicios y soluciones a personas que buscan emprender de forma exitosa un negocio o que ya cuentan con uno y quieren hacerlo crecer.

Nota. Adaptado de "Instituto Nacional del Emprendedor INADEM (2018) México: Recuperado de <https://www.inadem.gob.mx/>. el 21 de febrero 2018.

Es pertinente comentar que estos nuevos métodos de modelos de negocios también han despertado en el sector privado interés, por el financiamiento, apoyo y desarrollo, dando paso a la generación de organismos e instituciones que ayudan a estos nuevos emprendimientos desde la conceptualización de la idea con las metodologías antes explicadas, en donde con mentores, financiamiento colectivo o crowdfunding, guías de emprendimiento, aceleradoras, accionistas ángeles y hasta programas de televisión, por lo que se puede considerar todo un fenómeno metodológico para el emprendimiento.

METODOLOGÍA

Con el propósito de Identificar el impacto de los programas de apoyo al desarrollo económico por medio del Producto Interno Bruto, se propone el diseño metodológico que cuenta de 3 etapas: investigación documental, selección y análisis de información, y diseño de herramientas de análisis de relación. El estudio se hizo a escala nacional.

Investigación documental, se llevó a cabo en la base de datos de los programas de fomento de la Secretaría de Economía (SE), en específico el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y en publicaciones de artículos empresariales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Selección y análisis de información, en esta etapa se seleccionó el porcentaje del PIB, asignado a empresas emergentes y la contribución que tienen en este

indicador. También la contribución del Sistema Nacional de Garantías bajo el programa de Fideicomiso México Emprende de la SE.

Diseño de herramientas de análisis de relación, de ambos indicadores se realizaron visualizaciones gráficas que permiten comparar las aportaciones del PIB a través del Sistema Nacional de Garantías y establecer su crecimiento y con ellos establecer conclusiones.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE VARIABLES.

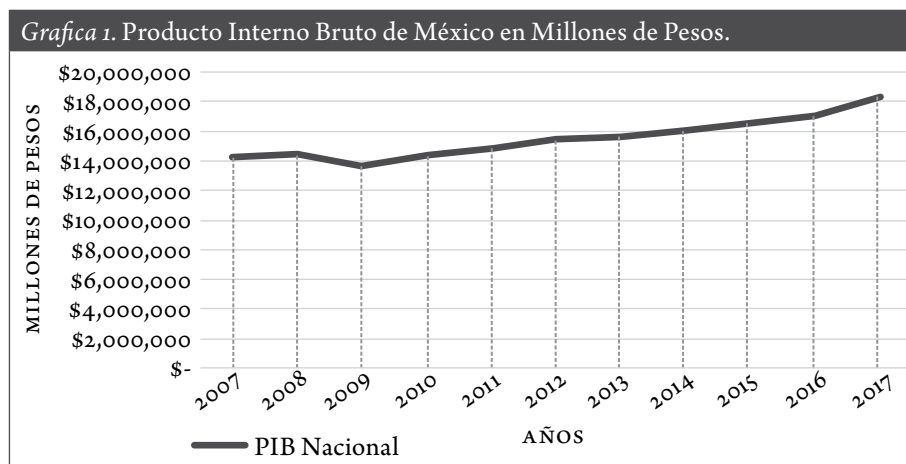
Para esta investigación conceptualizamos a las startup; como aquella organización creada con la finalidad de atender cambios acelerados y constantes de un mercado en el que los clientes priorizan la innovación y la vanguardia en los productos y/o servicios que se demandan; estas organizaciones consiguen los recursos financieros necesarios de operación utilizando métodos innovadores de fondeo, basados en apoyos económicos de tercero (apoyo gubernamentales, plataformas en línea para fondeo de proyectos, organismos particulares de financiamiento de emprendimientos).

En México, la respuesta de financiamiento y apoyo público son las emanadas de los fondos del sistema de garantías que dan soporte presupuestal a las políticas públicas diseñadas para el fortalecimiento y consolidación de las empresas entre ellas las startup, los programas de apoyo del INADEM, están construidas para cubrir este segmento de emprendedores, innovadores y vanguardistas empresarios, sin embargo existe una mezcla de programas que pueden ser utilizados por este mismo tipo de empresas como las diseñadas por Conacyt en convocatorias lanzadas por esta institución, en específico el de Programa de Estímulo a la Innovación (PEI). Dadas las características metodológicas con las que los programas gubernamentales de apoyo operan en México y los conceptos de startup identificados con anticipación, las empresas o emprendedores startup, podrían solicitar apoyo de la oferta de cualquiera de los programas existentes en el abanico de opciones del gobierno Mexicano, es por ellos que se decide considerar en su totalidad todos los recursos del Sistema Nacional de Garantías, para ser comparado con el PIB de México y establecer si a lo largo de una década ha causado un efecto la inversión en las políticas públicas de emprendimiento e innovación, ya que durante este mismo periodo la variación en los nombres de los programas y sus estrategias han sufrido cambios en donde la constante es utilizar dichos fondos para el fomento del desarrollo de México.

Para identificar el impacto del modelo de negocios startup propósito de este trabajo, se llevó a cabo un análisis del PIB anual y su relación con el apoyo generado por instituciones gubernamentales como la Secretaría de Economía en los

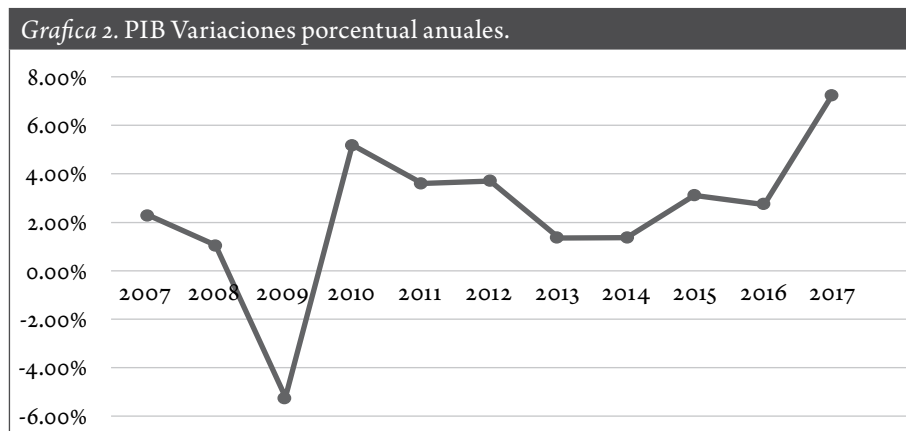
últimos 10 años, comprendidos del 2007 al 2017 para las empresas que surgen bajo este modelo.

En la siguiente gráfica observaremos el valor del PIB nacional en millones de pesos generado en un periodo de 10 años del 2007 al 2017. En el año 2009 se presenta la disminución del PIB nacional y el año 2017 tuvo un aumento mayor en relación a los años anteriores, Grafica 1.



Nota. Adaptado de El Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI (2019); Estimación Oportuna del PIB México: Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/pibo/>. el 20 de febrero 2018.

La grafica 1. El PIB en pesos hace evidente un crecimiento anualizado hasta el año 2017 Posteriormente en la gráfica 2 revisaremos la tendencia de crecimiento porcentual que ha tenido el PIB para el mismo periodo con datos proporcionados por el INEGI.



Nota. Adaptado de El Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI (2019); Estimación Oportuna del PIB. México: Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/pibo/>. el 20 de febrero 2018.

En la gráfica anterior se observa que la variación anual del PIB a partir del año 2009 ha mostrado una disminución del 5.24% en el crecimiento en relación al año 2008, para el año 2010 presenta un crecimiento positivo del 5.16% en relación al año 2009; manteniendo una variación al alza y a la baja en el crecimiento en promedio del 3% año con año hasta el año 2017.

El segundo elemento con el cual se revisó el impacto de las empresas identificadas como emergentes en este modelo de negocio, es el apoyo que se otorgó a las startup a través del Sistema Nacional de Garantías bajo el programa, Fideicomiso México Emprende, que la Secretaría de Economía en coordinación con los gobiernos estatales y municipales, banca de desarrollo, banca múltiple, intermediarios financieros especializados y otros organismos.

Cuyo propósito era fortalecerlas financieramente, con la aportación de recursos dirigidos a cubrir el riesgo crediticio, y a la vez ayudarles para que las instituciones financieras cuenten con una serie de respaldos tangibles que les garantice, en un eventual caso de suspensión de pago la recuperación total o parcial de la deuda. Este programa no se ofrece de forma directa a las empresas, sino éstas reciben el beneficio de forma indirecta por medio de las instituciones financieras que se ven apoyadas con este programa, es decir el gobierno termina como garante de las startup que solicitan apoyos.

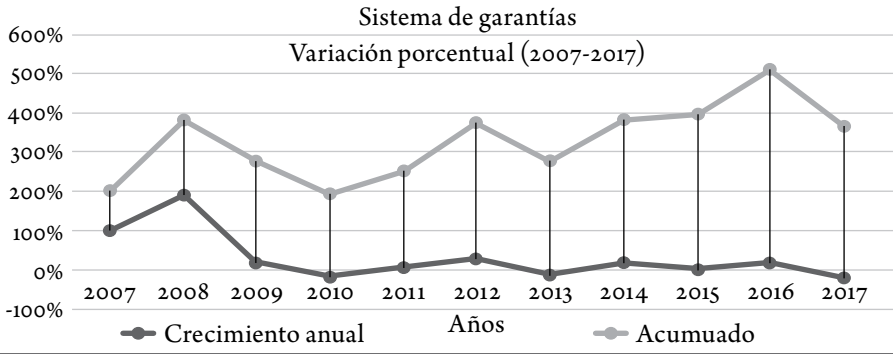
En la siguiente gráfica se visualiza la derrama económica que el programa antes mencionado ha presentado del año 2007 al 2017. A partir del año 2008 se observa el aumento en este programa económico con variaciones poco notables, siendo hasta el año 2016 que presenta un repunte mayor en relación a los años anteriores, Gráfica 3.



Nota. Adaptado de “Secretaría de Economía (2017) Sistema Nacional de Garantías”: Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/gran-empresa/120-sistema-nacional-de-garantias>. el15 febrero del 2018.

La variación porcentual de forma anualizada y su comportamiento acumulado con base al año 2007 se puede revisar en la gráfica siguiente, en la cual sobresale la variación a la baja en el año 2010 con una disminución del 13% en este programa de apoyo y la variación al alta es notoria en el año 2016 en un 20%, Gráfica 4.

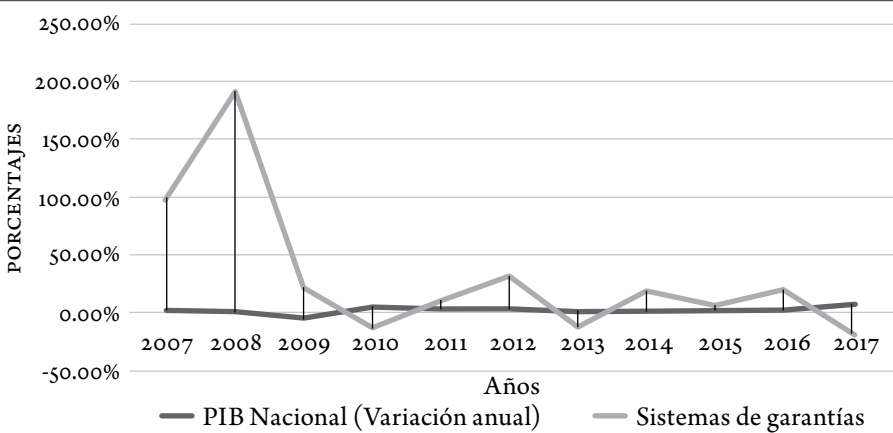
Gráfica 4. Variación Porcentual SNG.



Nota. Adaptado de "Secretaría de Economía (2017) Sistema Nacional de Garantías": Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/gran-empresa/120-sistema-nacional-de-garantias>. el 15 febrero del 2018.

Una vez expuesto el comportamiento del PIB Nacional y la derrama económica del programa de apoyo para empresas surgidas bajo un modelo de Starup, se puede revisar en el periodo de análisis del año 2007 al 2017 la relación de ambos elementos que son la base de este trabajo que se muestra en la siguiente gráfica 5:

Gráfica 5. Análisis comparativo PIB inversión de Programas de apoyo.



Nota. Adaptado de "Secretaría de Economía (2017) Sistema Nacional de Garantías": Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/gran-empresa/120-sistema-nacional-de-garantias>. el 15 febrero del 2018.

La relación mostrada en la gráfica anterior expresa que no hay una relación estrecha entre el crecimiento del PIB Nacional y los programas de apoyo respaldados por instituciones gubernamentales. Lo antes comentado los podemos ejemplificar con los resultados presentados en los años 2009, 2010, 2013 y 2017 donde el PIB Nacional tiene una variación positiva cuando los recursos de los programas de apoyo disminuyeron a un nivel mayor; caso contrario se observa en el año 2012, 2014 y 2016 donde los programas de apoyo despuntan al alza en un porcentaje mayor al crecimiento del PIB Nacional.

De manera general se observa que no se reflejan los objetivos para los que fueron creados los programas de apoyo con respaldo de instituciones públicas, aunque no se puede concluir que no haya efectividad en estos, ya que también puede surgir la interrogante si de parte de las empresas generadas no se le está dando la importancia o utilidad adecuada a estos recursos.

CONCLUSIONES

Derivado de los análisis realizados, la metodología utilizada en la investigación arroja que el impacto de los programas de apoyo diseñados y direccionados a las empresas emergentes y o a cualquier tipo de emprendimiento innovador y de actualidad, no muestran un impacto en el incremento o decremento del producto interno bruto de México, es decir todo el esfuerzo y recursos destinados para el desarrollo de estos programas no benefician contundentemente a un crecimiento del PIB, por lo que se recomienda diseñar programas de apoyo nacionales que aseguren no solo el nacimiento de las empresas, también deberán considerar su consolidación para que esta pueda tener un impacto en el desarrollo del país, ya que bajo los modelos actuales se desarrolla un paradigma en donde el emprendedor se dedica a la solicitud de fondos para sus nuevas ideas, y debido a que el modelo permite que el fracaso se considere como un ciclo más del proceso de aprendizaje, se limita la consolidación del tejido empresarial. Por lo que el diseño de productos y servicios no solo esté enfocado en la obtención de un recurso financiero, sino para la solución de un problema, en donde el resultado es un producto o servicio altamente satisfactorio y funcional, que pueda replicarse para que llegue a una madurez en donde sea redituable el modelo de negocio creado.

Posibles investigaciones:

Derivado de los hallazgos se establece que, posibles investigaciones versarían sobre la organización de las empresas emergentes, identificar si son una moda de modelo empresarial o son la alternativa de negocio para esta nueva cultura empresarial.

Se puede profundizar en el análisis correlacional de las variables utilizadas por programas de apoyo, por sus periodos o por sus estrategias establecidas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baquedano, M. C. (2017). *Características del Perfil del Emprendedor de las Startups en Lima y su implicancia en el Modelo de Negocio*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Blank, S. y. (2013). *El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una gran empresa*. España: Grupo Planeta.

Fernández, A. (2015). *Startups y sus formas de financiación*: Recuperado de <http://www.entreps.org/startups-financiacion/>

ICTEA, (2016). "Empresa de servicios en Tecnologías de la Información. Constituida en 1996 por ingenieros provenientes de la División de Control de Procesos de Westinghouse (WCPD) en Pittsburgh (USA)" Recuperado de W/ictea.com: <http://www.ictea.com/cs/knowledgebase.php?action=displayarticle&id=2207&language=spanish>

Galindo, J. (2015). "Legalidad jurídica para emprendedores: cuestiones jurídicas a tener en cuenta para tu startup". Recuperado de toyoutome.es: <http://toyoutome.es/blog/legalidad-para-emprendedores-cuestiones-juridicas-atenen-en-cuenta-para-tu-startup/36730>

Hernandez, R. A. (2013). *Aplicaciones de Lean Startup (arranque rápido y exitoso de negocios) para la pequeña y mediana empresa*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ingeniería, Distrito Federal. Recuperado de <http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/jspui/handle/132.248.52.100/6458> el 01 de 02 de 2018

UCM. (2014). Guion para la redacción del plan de empresa. Madrid: *Compluemprende Universidad Complutense de Madrid*: Recuperado de https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-50560/20140916_manual_elaboracion_plan_empresa.pdf, el 14 de enero de 2018.

Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocios*. Recuperado de <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>, el 10 enero de 2018

OCDE (2013), "Startup América Latina 2013": Promoviendo la innovación en la región, Estudios del Centro, Éditions OCDE, Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202320-es>

OCDE (2016), Startup América Latina 2016: Construyendo un futuro innovador, Estudios del Centro, Éditions OCDE, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264265141-es>

- Rodriguez, R. (2016), Estudio de las Startups. *Estudio de las Startups*, Grado en Finanzas y Contabilidad, España: Universidad de Sevilla,
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. New York: Crown Business.
- Ries, E. (2012). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. España: Grupo Planeta.
- Salud, D. B. (2011). *El Emprendimiento en México, una respuesta limitada para la formación empresarial*. México, D.F: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos. (2017), La nueva teoría desarrollista: una síntesis. Facultad de *Economía:UNAM* 14.40, p48-66.
- Turner, E., & Martínez, J. F. (2007). “El modelo de desarrollo económico de México y Taiwán”. :EON-UAM Azcapotzalco.

Electrónicas:

- Analistas económicos de Andalucía (2018), Capítulo IV crecimiento económico y tejido empresarial, Andalucía: Recuperado de <https://www.economiaandaluza.es/sites/default/files/cap134.pdf> el 4 febrero 2018.
- Conacyt Convocatorias (2018), “Convocatorias Programas de Estímulo para la Innovación”. Mexico: Recuperado de <https://www.conacyt.gob.mx/index.php/el-conacyt/convocatorias-y-resultados-conacyt/convocatorias-programa-de-estimulos-a-la-innovacion>. el 26 Marzo 2018.
- Marketingstorming, *Lean Startup*, (2016). “*Descubriendo el método*”. Recuperado de: <https://marketingstorming.com/page/1/>. el 10 marzo 2018.
- Instituto Nacional del Emprendedor INADEM (2018) México: Recuperado de <https://www.inadem.gob.mx/>. el 21 de febrero 2018.
- El Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI (2019); Estimación Oportuna del PIB México: Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/pibo/>. el 20 de febrero 2018.
- Iprofesional (2020); Listado de la 100 empresas más valiosas del mundo: Recuperado de <https://www.iprofesional.com/marketing/318695-ranking-las-100-empresas-mas-valiosas-del-mundo-en-2020>. El 06 de octubre 2020.
- Secretaría de Economía. Fondos para Pyme (2018) México: Recuperado de <http://www.fondopyme.gob.mx/> el 09 de marzo 2018.
- Secretaria de Economía(2017) Sistema Nacional de Garantías: Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/gran-empresa/120-sistema-nacional-de-garantias>. el 15 febrero del 2018.