

## EVALUACIÓN DE PROGRAMA DE FOMENTO EMPRESARIAL EN MICROEMPRESAS BENEFICIARIAS MICHOACANAS

Área de investigación: Administración de la micro, pequeña y mediana empresa

**Saúl Alfonso Esparza Rodríguez**

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo  
México  
saul.aer@gmail.com

**Jaime Apolinar Martínez Arroyo**

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo  
México  
corredor42195@hotmail.com

**Fernando Ávila Carreón**

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo  
México  
fernandoavilacarreon@gmail.com

**Octubre 9, 10 y 11 de 2019**

Ciudad Universitaria | Ciudad de México



## EVALUACIÓN DE PROGRAMA DE FOMENTO EMPRESARIAL EN MICROEMPRESAS BENEFICIARIAS MICHOACANAS



### 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, el cual es operado a través de la Secretaría de Desarrollo Económico del estado, 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 (1959). 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.

### 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, en donde se destaca 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 competencia y emprendedurismo (Beck, Demirguc-kunt, & Levine, 2005). Debido a ello, las políticas de 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 y 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 y Silva, 2017).

En México, el Programa para democratizar la productividad 2013 – 2018 formó parte de la estrategia “Democratizar la productividad”, el documento rector para la coordinación de actividades encaminadas a implementar las políticas públicas para incentivar el uso eficiente de los recursos productivos del país. (Secretaría de Gobierno de México, 2012).





En ese sentido, de acuerdo con los datos obtenidos del sitio del Sistema Emprendedor<sup>1</sup>, a la fecha se ha asignado la cantidad de \$1,173,339,443.52 invertidos en distintos apoyos en donde se incluyen beneficios tales como desarrollo comercial, financiero, eficiencia operativa, equipamiento, personal, gestión, innovación y liderazgo, tanto a nivel nacional como a nivel estado

En el Estado de Michoacán se han apoyado a más de 1,400 microempresas en todo el estado como parte del Programa “Vende Más” 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.

Dicho programa ha apoyado una diversidad de negocios que incluyen microempresas 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 legalmente 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<sup>2</sup>.

### Revisión literaria

*Teoría del crecimiento de la (Penrose, 1959).*

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)



<sup>1</sup> <http://www.sistemaemprendedor.gob.mx/index/datosabiertos>

<sup>2</sup> <http://SEDECO.michoacan.gob.mx/mas-de-mil-mipymes-michoacanas-en-crecimiento-con-vende-mas/>



En sus postulados, Penrose (1972) 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 Hernández, 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. 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 individuales y mediante estos es capaz de proporcionar diversos servicios (Hernández Hernández, Tovar, & Verástegui, 2014).

Con base en los argumentos de esta postura teórica, un mismo recurso puede emplearse para fines diferentes o de maneras distintas y, en combinación con tipos y cantidades diversas de otros recursos, puede producir servicios que puedan satisfacer necesidades en forma única en el mercado (Taboada, 2007).

En ese orden de ideas, su mayor impacto se refleja en la concepción del crecimiento de la empresa, donde los factores intangibles toman su verdadera dimensión que les corresponde: ver hacia el interior de la organización para potenciar sus recursos y obtener un crecimiento acelerado en la conquista del mercado (M. 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, y Nava, 2016).

### Metodología

El presente estudio emana de una investigación con metodología científica, transversal y de corte cualitativo no paramétrico, debido a que aporta información sobre la relación entre variables consideradas en los elementos del programa de fomento empresarial: Equipamiento, Mejoramiento de fachadas, Capacitación y Consultoría con base en las

percepciones y opiniones de distintos microempresarios beneficiarios. Se utilizó un instrumento de recolección de la evidencia empírica con escala Likert que mide cada uno de los factores del programa orientado a las microempresas beneficiarias (Figura 1).



Figura 1: Operacionalización de variables

	Variables independientes	Dimensiones	Teoría del Crecimiento de la Empresa
<b>IMPACTO DE PROGRAMA DE GOBIERNO “VENDE MÁS”</b>	Equipamiento	Productividad	(Penrose 1959; Barroso, 1996; Fong et al., 2017; Mercado et al., 2016; García & Taboada, 2006)
		Rentabilidad	
		Procesos	
		Crecimiento	
	Mejoramiento de fachadas	Presentabilidad	
		Limpieza	
		Localización	
		Mantenimiento	
	Capacitación	Relación con clientes	
		Crecimiento	
		Ventas	
		Planificación	
	Consultoría	Organización	
		Registro de ventas	
		Planeación	
		Diversificación	
Control			
		Diagnóstico	
		Dirección	

*Planteamiento del problema:* ¿En qué medida el esquema de apoyo *Vende más* ha impactado a las microempresas beneficiarias después de recibir apoyos en términos de equipamiento, mejoramiento de fachadas, capacitación y consultoría de dicho programa?

*Objetivo general:* Conocer la perspectiva de los beneficiarios sobre los elementos del esquema de apoyo “Vende más” en las microempresas michoacanas.

*Hipótesis general:* Los elementos del esquema de apoyo “Vende más” tienen un efecto significativo y positivo en la percepción de los



microempresarios beneficiarios en términos de su gestión administrativa.



*Sujeto de estudio:* Muestra aleatoria simple de 35 microempresarios beneficiarios del programa “Vende más” establecidos en las ciudades de Morelia y Ciudad Hidalgo (considerando una microempresa de acuerdo con la clasificación de organismos sociales del sector privado categorizados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) por el número de personas empleadas (de 1 a 10 personas).

### **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<sup>3</sup>.

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



<sup>3</sup> <http://michoacan.gob.mx/vende-mas/>



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 encuestados. 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 la siguiente:



<b>Nombre:</b>						<b>Edad:</b>					
<b>Estudios:</b>	<i>Ninguno</i>		<i>Primaria</i>		<i>Secundaria</i>		<i>Preparatoria</i>		<i>Universidad</i>		
<b>Rama</b>	<i>Industria</i>	<i>Comercio</i>		<i>Servicios</i>		<b>Capital invertido:</b>					
<b>Objetivo de su negocio:</b>											
<b>¿Cómo se enteró del programa?</b>											
<i>Periódico</i>	<i>Televisión</i>		<i>Internet</i>		<i>Radio</i>		<i>Amigo(a)</i>		<i>Otro</i>		
<b>Por favor, conteste el siguiente cuestionario de acuerdo con su experiencia como beneficiario del programa:</b>											
<i>Totalmente en desacuerdo (1) En desacuerdo (2) Ni en desacuerdo ni en acuerdo (3) En Acuerdo (4) Totalmente de acuerdo (5)</i>											
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)

#### 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 =  $\bar{X}$ , varianza = VAR, desviación estándar = S.





	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
<b>Suma</b>	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
<b>VAR</b>	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
<b>S</b>	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
<b>Corr. item</b>	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	



ALFA DE CRONBACH	
$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$	$\frac{K}{K-1} = 1.05$
<b>K= 23</b> <b>ΣVi= 30.03</b> <b>Vt= 230.97</b>	$\left[ 1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right] = 0.87$
<b>α = 0.91</b>	

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 a los siguientes elementos incluidos en el programa de apoyo empresarial:

- *Capacitación:* Cursos y talleres realizados para los microempresarios.
- *Consultoría:* Recomendaciones propuestas por personal de la SEDECO.





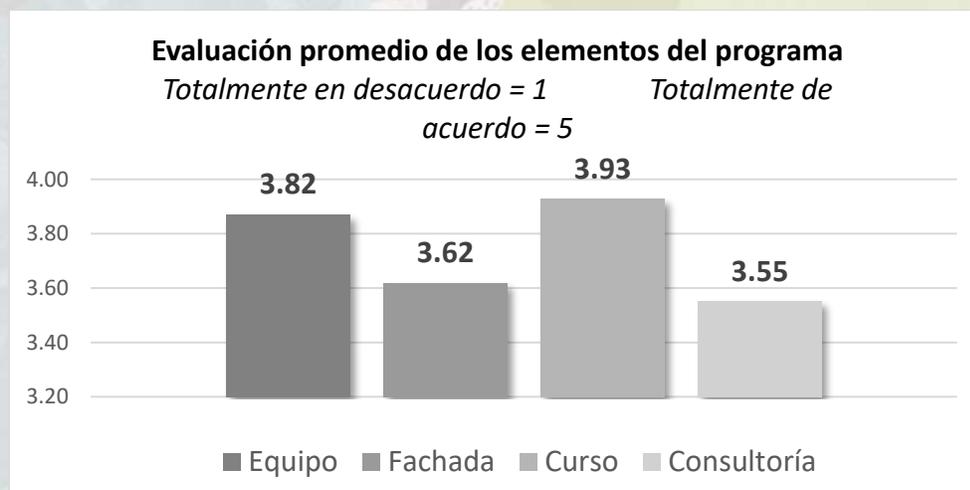
- *Mejora de fachada (imagen corporativa)*: Utilizando colores institucionales que forman parte de la marca del programa.
- *Equipamiento*: Diversas opciones considerando el tipo de negocio.

En ese sentido, el análisis de los resultados obtenidos arrojó las gráficas que se muestran en adelante.

### Evaluación general del programa

Como siguiente punto, se muestran los resultados generales de la evaluación del programa con base en la perspectiva de los microempresarios encuestados. 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.

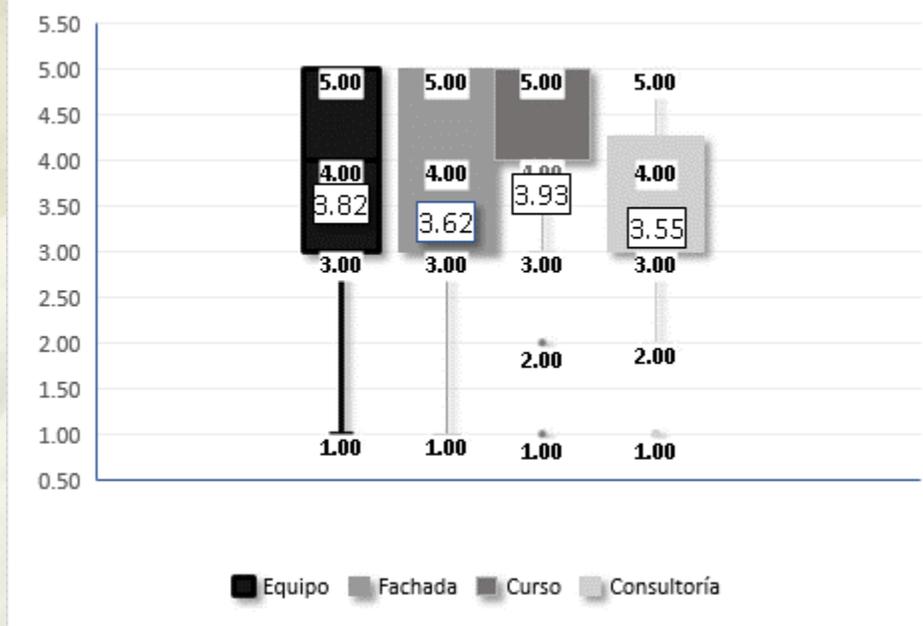
A continuación, en la gráfica siguiente se muestran los elementos que mostraron una mejor evaluación por parte de las personas beneficiarias, que resultaron ser tanto los cursos de capacitación como el equipo recibido, mientras que las puntuaciones menores fueron el mejoramiento de fachada y la consultoría.



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:



Gráfico 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, apreciada y valorada por los beneficiarios.

## **Análisis de estadística inferencial:**

### *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)				
Rho de Spearman			EQUIPO	FACHADA	CURSO	CONSULTORIA
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, la cual está caracterizada tanto por la participación de investigadores y doctorantes como por funcionarios públicos del estado de Michoacán. La colaboración entre instituciones ha permitido obtener datos valiosos para la toma de decisiones con base en los resultados del presente estudio.

Un aspecto relevante del trabajo presentado es la elaboración de un instrumento de recolección de información adecuadamente elaborado, con la rigurosidad necesaria para determinar su validez para captar la perspectiva de los beneficiarios con respecto al programa "Vende más". Se incluye el proceso de diseño, evaluación, consistencia y aplicación debido a que el uso de cuestionarios validados para el seguimiento a los apoyos de gobierno es un área de oportunidad observada en la dependencia con la que se desarrolló este trabajo.

La estadística descriptiva arrojó datos relacionados con la importancia del curso para los microempresarios beneficiarios, los cuales en diversas ocasiones 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 términos 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.

Lo anterior es consistente con la teoría del crecimiento de las empresas, tomando en cuenta que la postura de Penrose fue considerar a las empresas como una colección y depósito de conocimiento, que son base de las competencias tanto individuales como de gestión organizacional, y por ello, se encuentran en la capacidad de ofrecer productos y servicios orientados a satisfacer una necesidad en el mercado.

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., Demircug-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\\_DemircugKunt\\_Levine\\_revised\\_032005.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/SME_Beck_DemircugKunt_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: Teoría 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>

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.

Padilla Hernández, 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>

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 Federación*, Acuerdo 650. Retrieved from [http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5312422&fecha=30/08/2013](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/>

