

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

Escamilla, Z.; Caldera, D; Carrillo, S. (2012). Burocracia y financiamiento ¿inhibidores del emprendimiento en México? Un breve análisis. *Anuario Electrónico de Estudios en Comunicación Social "Disertaciones"*, 5 (2), Artículo 8. Disponible en la siguiente dirección electrónica:
<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones/>

**BUROCRACIA Y FINANCIAMIENTO ¿INHIBIDORES DEL
EMPREDIMIENTO EN MÉXICO? UN BREVE ANÁLISIS**
**BUREAUCRACY AND FINANCING? INHIBITORS OF ENTREPRENEURSHIP IN MEXICO? A BRIEF
REVIEW**

ESCAMILLA, Zugaide
zugaidees@gmail.com

CALDERA, Diana
dccaldera@ugto.mx

CARRILLO, Sandra Alejandra
caas_sandra@yahoo.com.mx

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

Resumen

La creación de empresas en México ha resultado clave para el desarrollo del país; representando las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MiPYME's) el 99.8% del total de las empresas, generando 72% del empleo y aportando 52% al Producto Interno Bruto (PIB), de este modo, algunas instituciones públicas y privadas han impulsado diversas medidas de apoyo para facilitar, el a veces interminable proceso de creación y sostenimiento de dichas empresas; lo que resulta una paradoja es que dos de los obstáculos más grandes a los cuales se enfrentan estas organizaciones en sus inicios, son los requerimientos en el proceso de creación de empresas (burocracia) y la falta de financiamiento. En este trabajo se abordará el estudio de algunas instituciones que se dedican a apoyar a los emprendedores para la creación de sus empresas, tomaremos como base dos variables; el procedimiento de creación de empresas y el acceso al crédito bancario; apoyados por la teoría institucional de North, haciendo un estudio exploratorio del contexto mexicano, consultaremos el proyecto del *Doing Business* para conocer el estado del arte de la tramitología para emprender negocios en México, con la intención de verificar con datos duros, si es que las variables mencionadas representan dos de los obstáculos más grandes para el emprendimiento en México.

Palabras clave: Burocracia, Financiamiento, Emprendimiento y MiPyME's.

ABSTRACT

Business creation in Mexico has been a key factor in the development of the country, representing 99.8% of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME's) of total enterprises, generating 72% of employment and contributing with 52% of gross domestic product (GDP), thus, some public institutions and private organizations have launched a number of support measures to facilitate the sometimes endless process of creating and sustaining enterprises, what it is a paradox is that two of the biggest obstacles that face those organizations at the beginning, are the requirements in the process of business creation (bureaucracy) and the lack of funding. The study of some institutions will be addressed the study of some institutions that are dedicated to supporting entrepreneurs for setting up their businesses, we will be based on two variables: the process of setting up businesses and access to bank credit, supported by North's institutional theory, making an exploratory study of the Mexican context, we will consult the *Doing Business* project to determine the state of the art of paperwork to do business in Mexico, with intent to demystify with hard data, the idea that these variables represent two of the biggest obstacles to entrepreneurship in Mexico.

Key words: Bureaucracy, Financing, Entrepreneurship, MSME's.

Recibido: 11-05-2012

Aceptado: 12-09-2012

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

Introducción¹

En los últimos años, la creación de empresas en México ha resultado clave para el desarrollo del país; de este modo, algunas instituciones públicas y privadas han impulsado diversas medidas de apoyo para facilitar, el a veces interminable proceso de creación y sostenimiento de empresas; sin embargo, desde el punto de vista del emprendedor, muchas veces las regulaciones, los apoyos y los incentivos brindados, resultan más bien un obstáculo y no un aliciente para continuar con su emprendimiento.

En una economía como la de México, los emprendedores han llegado a ser considerados como los *"héroes de la economía"*, por ejemplo la Secretaría de Economía y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México, reportan, por ejemplo, que las MiPyME's representan 99.8% del total de las empresas del país y generan 72% del empleo, aportando 52% del Producto Interno Bruto (PIB), lo cual contribuye directamente a la sostenibilidad del país. Lo que resulta una paradoja es que dos de los obstáculos más grandes a los cuales se enfrentan estas organizaciones en sus inicios, son precisamente el aspecto de los requerimientos en el proceso de creación de empresas (burocracia) y la falta de financiamiento.

En este documento, abordaremos el estudio de algunas instituciones que se dedican a apoyar a los emprendedores para la creación de sus empresas, para lo cual tomaremos como base dos variables que consideramos fundamentales para el éxito o fracaso de un emprendimiento, por un lado el procedimiento de creación de empresas y, por el otro, el acceso al crédito bancario. Para tal efecto nos apoyaremos de la teoría institucional de North, haciendo un estudio de tipo exploratorio para el contexto mexicano, al tiempo que consultaremos el proyecto del Doing Business para conocer el estado del arte al respecto de la burocracia para emprender negocios en México, con la intención de des-mitificar con datos duros, la idea de que las dos variables mencionadas representan realmente un obstáculo para la emprendimiento en México.

Para dar inicio a este trabajo, resulta pertinente conceptualizar al emprendedor desde una base teórica, así mismo, presentamos el concepto operacional para efectos de este trabajo.

La palabra emprendedor proviene del francés *entrepreneur*, dicho término se utilizó en un inicio para denominar a aquellos individuos que se aventuraban a viajar hacia el nuevo mundo sin tener una ruta específica que seguir y adonde llegar, este tipo de actitud de incertidumbre en la actualidad caracteriza a un emprendedor.

Schumpeter (1942), utiliza el término emprendedor para referirse a personas raras que cuentan con la habilidad para darle visión a una invención, adquirir recursos para poner la invención de una forma útil, comenzar una nueva empresa y usar la innovación para el crecimiento exitoso. Por tanto define al emprendedor como una persona dinámica y fuera

¹ Una versión previa de este trabajo fue presentada en el XXIV del Seminario Internacional de Sociología de las Organizaciones, llevado a cabo del 27 al 29 de Julio de 2011, en Guanajuato, Guanajuato, México.

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

de lo común que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. Por su parte Pinchot (1985), señala que los emprendedores son personas que sueñan y logran hacer realidad lo que imaginan.

Existen también quienes intentan definir al emprendedor por sus rasgos o personalidad, entre los rasgo más comunes se encuentran la necesidad de logro, motivación, propensión a asumir riesgos, toma de iniciativa, orientación a metas, optimismo, honestidad, etc. (Gartner, 1989).

Por otro lado Vesga et al., (2009), afirman que el individuo ha sido omitido de los modelos de crecimiento y en el análisis económico de la actividad empresarial, se ha puesto mayor énfasis en el funcionamiento de la empresa y en sus resultados, que en el papel del empresario. Esto ha sido debido a la dificultad de obtención de datos de variables, no fácilmente observables y cuantificables, y que son caracterizadoras de la figura del empresario (Baumol, 1993).

En otra vertiente, se encuentran aquellos que argumentan que el emprendedor es alguien involucrado en actividades con un futuro resultado incierto (Zander, 2004). Dichos pensamientos o filosofías pueden sustentarse por diversos estudios existentes en los cuales por medio de análisis e investigaciones se menciona que, para la creación de un nuevo negocio, tiene que existir un recurso principal que es, la figura del emprendedor.

La literatura presenta abundantes definiciones que describen al emprendedor, las cuales mencionan aspectos importantes de las actividades que desempeñan estos individuos, por lo que muchos autores consideran que este campo de investigación no es sencillo, tal es el caso de Low y MacMillan (1988); Gartner (1989); Varela (2001); quienes han definido la figura del emprendedor como aquella persona que percibe las oportunidades, sopesa amenazas y riesgos e invierte dinero, tiempo y conocimientos en la constitución de su empresa (Varela, 1998).

En definitiva, consideramos que los emprendedores son personas que ponen en operación proyectos de negocios por iniciativas propias, aprendiendo de la práctica, superando las dificultades y consumando sus proyectos, por lo cual, para comprender la dinámica de las MiPyME's en México, resulta fundamental comprender al mismo tiempo, la cuestión del emprendimiento.

Perspectiva teórica

Desde el punto de vista económico, la creación de nuevas empresas es un tema de interés, por el impacto que éstas generan en el desarrollo económico y social de una región o país (Wennekers et al, 2005; Audretsch y Keilbach, 2004; Van Stel et al, 2005). Muchas investigaciones se han generado en torno a la creación de empresas desde diversas perspectivas, convirtiendo el tema en un fenómeno multidimensional. En este contexto, North (1990), argumenta que las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad impulsando el fomento de actividades empresariales, en este sentido, la existencia de una adecuada estructura institucional en un país permite un mayor

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

incremento de creación de empresas y de crecimiento económico respecto a otros países de similares condiciones que no la posean (Sobel, 2008).

La Teoría Económica Institucional de North (1990), tiene como finalidad fungir como marco teórico adecuado para el análisis de la creación de empresas en las investigaciones teórico – empíricas que se han realizado en distintos lugares, la cual permite llevar a cabo un análisis adecuado de las mismas, de manera que dicha teoría permite tener un acercamiento para entender las diferentes formas de interacción humana, ya que North, observó que las relaciones de comportamiento humano dentro de la sociedad se rigen por una serie de reglas o normas, a las cuales él designó como reglas de juego, estas pueden influir de manera positiva o negativa en el desarrollo económico, y por ende en la creación de empresas.

De igual modo hace referencia a los distintos factores o mecanismos ideados por la sociedad para conducir las relaciones de comportamiento, por tanto utiliza el constructo institución de manera amplia, señalando que las instituciones son las normas y reglas restrictivas que rigen la sociedad, condicionando y dirigiendo el marco de relaciones que se producen en ella.

De manera que llega a la conclusión de que las instituciones son las reglas del juego (derechos de propiedad, legislación mercantil, trámites de constitución, ideas, creencias culturales, género, actitudes hacia el empresario, entre otros), ideadas por los seres humanos que estructuran y limitan su interacción (North, 1994), y que de cierta manera, afectarán la aparición y desarrollo de las nuevas empresas.

Por el contrario las organizaciones representan los jugadores dentro de las instituciones (reglas de juego), es decir, un componente indispensable para que subsistan las instituciones. En este sentido, las organizaciones pueden ser de cuatro tipos: políticas, económicas, sociales y educativas. Las organizaciones políticas incluyen los partidos, el congreso, una agencia reguladora, las cortes generales, el senado, los parlamentos autónomos, los Consejos Municipales, entre otros; las organizaciones económicas, aglutinan a las empresas, los sindicatos, las cooperativas, entre otras; las organizaciones sociales, incluyen, las iglesias, asociaciones, clubes, entre otras; y, por último, las organizaciones educativas, que incluyen, escuelas, universidades y centros de enseñanza.

De acuerdo a lo planteado por North, (1993), este tipo de organizaciones, surgen en función de los incentivos que generan las instituciones, pero al mismo tiempo las organizaciones u organismos se definen como grupos de individuos unidos por algún objetivo común, comprometidos en actividades útiles. Por lo que al mismo tiempo, cabe destacar que las instituciones reducen la incertidumbre en las acciones realizadas dentro de la sociedad.

Como se indicó anteriormente, North realizó importantes avances sobre la Teoría Económica Institucional, de tal manera que publicó en 1990 la obra titulada "Institution,

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

Institutional Change and Economic Performance”, en donde realiza un análisis sobre cómo influyen las instituciones en la economía y en la sociedad, diseñando una teoría del cambio institucional que facilita la comprensión del desempeño diferencial de las economías a lo largo de la historia.

No obstante dentro de dicha teoría se realiza una clasificación de instituciones o factores denominados formales e informales que influyen en el marco general de las reglas de juego (North, 1993). En efecto, dentro de las instituciones formales se pueden mencionar todas aquellas normas o reglas impuestas por la sociedad de manera escrita como son los reglamentos, las leyes, los procedimientos gubernamentales, normas, constituciones, entre otros.

Del mismo modo, las instituciones informales incluyen ideas, creencias, actitudes, códigos de conducta, normas de comportamiento, hábitos y valores de los individuos; es decir, la cultura de una sociedad; desde luego son códigos de comportamiento que no precisamente se encuentran escritos para que sean acatados por la sociedad, pero que se ven complementados por las reglas formales.

Se dice que las instituciones se crean como mecanismos de intercambio y apoyo para el fomento y fortalecimiento de la creación empresarial, siendo éstas las que regulan las relaciones políticas, sociales y económicas, además de proporcionar estructura y orden a dichos intercambios (North, 1990).

En este sentido, la literatura reciente muestra investigaciones que han abordado la perspectiva institucional en el análisis de creación de empresas o del emprendimiento, bajo el supuesto de que las decisiones para ser empresarios, y en consecuencia crear nuevas empresas, están condicionadas por factores institucionales, es decir el entorno (Díaz et al., 2005; Urbano, 2006; Veciana y Urbano, 2008). Otro estudio reciente es el de Reynolds et al. (2005), quienes en su modelo sugieren que el entorno condiciona el nivel de creación de empresas y, por tanto, el crecimiento económico de un determinado lugar.

Estudios anteriores, han argumentado que el entorno integra características externas, las cuales condicionan la decisión de emprender (Gartner, 1989), por su parte, Gnyawaly y Fogel (1994), consideran cinco dimensiones que condicionan la actividad emprendedora: las políticas y procedimientos gubernamentales; las condiciones sociales y económicas; las habilidades emprendedoras y empresariales; la asistencia financiera para emprender; y por último la asistencia no financiera.

Relacionando lo anterior con el objeto de este trabajo, considerando la teoría institucional de North, en la propuesta de Gnyawaly y Fogel, se observan claramente que las políticas y procedimientos gubernamentales, las habilidades emprendedoras y empresariales, la asistencia financiera y no financiera, se refieren a los factores formales.

Se ha estudiado la relación de dichos factores formales en la creación de empresas, pero con escasas excepciones, aún más escasas, aquellas que abordan únicamente las

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

políticas y procedimientos gubernamentales y, la asistencia financiera y no financiera, siendo el caso de estudios como los de Audrestch (2004); Maula et al. (2005) Ho y Wong (2007); Van Stel et al. (2007); Naude et al. (2008).

Para fines de este argumento, la evidencia empírica sugiere que los emprendedores pueden desistir de sus intenciones empresariales si tienen que seguir infinidad de reglas y procedimientos, acudir a diversas instituciones, obtener muchas licencias y seguir un sinfín de trámites (Dana 1990; Begley 2005), que más que apoyarlos, desaniman el espíritu empresarial y emprendedor.

La misma situación se presenta para el acceso al crédito bancario o también llamado asistencia financiera. La falta de financiamiento podría ser una razón para que los potenciales emprendedores abandonen el proceso de creación de empresas (Blanchflower y Oswald, 1998), así mismo, otros autores han encontrado que las restricciones financieras son el principal obstáculo (Van Auken, 1999), o que el financiamiento es de vital importancia para la creación de nuevas empresas (Bergmann y Sternberg, 2007, Naude et al, 2008).

Respecto a México, resulta evidente que la creación de empresas ha generado un gran impacto en el crecimiento económico del país a través de los empleos que se han generado. “Las MiPyME’s en México constituyen el 97% del total de las empresas, generan ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB), además de ser mayoría, representan casi el 70% de las fuentes de empleo del país” (Gómez, 2007); de ahí la necesidad de fortalecer a este sector y dar más apoyos de financiamiento.

Problemática del emprendimiento

Dos de las razones por las cuales en México se da el fenómeno del emprendimiento es por un lado, el alto índice de desempleo, y por el otro, la falta de oportunidades de crecimiento y desarrollo en alguna actividad profesional, razones por las cuales actualmente, la figura de “incubadora de empresas” se hace cada vez más recurrente; sin embargo, el apoyo que brindan dichas instancias no es suficiente, ya que los emprendedores enfrentan ahora nuevos problemas como lo son, la falta de recursos financieros para invertir, el tiempo necesario del proceso, la falta de financiamientos y la falta de profesionalización.

Según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) realizada en México por el INEGI en 2011, existen 942,000 jóvenes desempleados que están en plena edad productiva entre los 20 y 29 años, además de que en el fenómeno del desarrollo de PyME’s en México, los emprendedores que logran consolidarse van de entre los 18-34 años, es decir, representan el 44.6 % de la población total (Caldera et al. 2010).

Debido a lo anterior, para generar fuentes de empleo, los jóvenes en México están recurriendo a la opción de iniciar su propia empresa, y en esa meta una figura importante son los juegos de talento (convocatorias emitidas por diversas organizaciones, entre ellas

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

las universidades), que ofertan la posibilidad de incubar el proyecto y de relacionar a la persona con empresas que representen una fuente de empleo en lo que el negocio avanza. De acuerdo con Bolaños Ricardo (2009), 8 de cada 10 empresas que pasan por el proceso de incubación superan el segundo año de vida, mientras que un 80% de los negocios con formación independiente no sobreviven tras 24 meses de operación. Otro dato interesante y de acuerdo a cifras del Observatorio PyME de la Secretaría de Economía, más del 60% de las nuevas empresas fracasan antes de cumplir los dos años de operación.

La carencia de financiamiento para las PyME's resulta la causa principal de mortandad y freno para su desarrollo; Miguel Marón Manzur (2010), subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa en México, señala que el nivel de mortandad de las PyME's en años anteriores era de 80% en promedio, y al finalizar 2010 el índice bajó 30 puntos, pero aun así, considera que es una cifra alta y el problema resultante es cómo evitar esa pérdida empresarial, pues uno de los problemas para subsistir es la falta de financiamiento. Para resolver lo anterior, se están destinando recursos gubernamentales importantes, con la finalidad de apoyarlas en el tema de liquidez y financiamiento, a través de dos Programas, el Programa Nacional de Emprendedores y el Programa de Capital Semilla.

De acuerdo con Eduardo Camacho (2010); el Banco Mundial coloca a la obtención de fondos económicos como un obstáculo importante, pues para las PyME's mexicanas representa el principal problema al que se enfrentan con poco más de 80%, en tanto las medianas, 70% y 40% las grandes. En referencia al financiamiento de los bancos con respecto al financiamiento total de las empresas, es completamente inverso, ya que las pequeñas cuentan con menos de 5%, las medianas 10% y las grandes 20%.

Juan José Gutiérrez Chapa, presidente del Consejo Mexicano de Uniones de Crédito (ConUnión), considera que las políticas económicas seguidas en México otorgan mayor beneficio a las grandes empresas nacionales y extranjeras, mientras que el restante está en un círculo vicioso de menor creación de empleos que retroalimenta el lento crecimiento del mercado interno (Camacho, 2010).

Para el empresario de la ConUnión, el financiamiento tiene severas restricciones en México, como el costo, el plazo, la escasa oferta, la falta de capital de trabajo y la alta regulación burocrática.

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

Financiamiento en México

En un estudio llevado a cabo en el 2009 por el Consejo de la Comunicación con su campaña “Pepe y Toño”², entre las diferentes formas de financiamiento más comunes que encontramos en México se encuentran:

- **Capital propio.** Hacer uso del dinero que se pueda tener ya sea de ahorro o cualquier otra fuente personal. La ventaja de este financiamiento es que no se adquieren compromisos hacia otras organizaciones.
- **Familiares.** Son préstamos sin tasas de interés, los cuales son a largo plazo en donde reconocen la capacidad y responsabilidad. La ventaja de este financiamiento es que no genera intereses y los plazos de pago pueden ser largos.
- **Amistades.** Son préstamos sin tasas de interés, los cuales son a mediano plazo. La ventaja es que puede ser a mediano plazo y sin intereses pero al no cumplir con lo acordado tiene la desventaja de deteriorar la amistad.

Igualmente podemos encontrar financiamiento en:

- **Bancos.** Instituciones que otorgan créditos a personas con buena reputación crediticia o bien un proyecto con un sólido plan de negocios. La desventaja de este financiamiento es que tiene tasas de interés muy altas.
- **Otras entidades financieras (estatales o locales).** Esta forma es alternativa de los bancos que se dedican a apoyar a la pequeña y mediana empresa. La desventaja es que son montos pequeños y en ocasiones altos intereses. Las principales fuentes de financiamiento que otorga las fuentes gubernamentales están los fondos de la Secretaría de Economía con el Capital Semilla, Nacional Financiera (NAFIN), Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), además de créditos y fideicomisos locales.
- **Socios.** Implica buscar una persona que quiera compartir el riesgo de la creación de un negocio. La desventaja es que a la larga puede haber

² Pepe y Toño es una campaña para redefinir en México el concepto de empresario y la actividad empresarial. Entre sus objetivos está ponerle rostro a muchos de los pequeños y medianos empresarios, rescatando sus experiencias. Más información en: <http://www.pepeytono.com.mx/>

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

conflictos, disputas y diferencias sobre todo si el negocio no alcanza a lograr los objetivos que se plantea desde su creación.

- **Inversionistas.** Buscar un inversionista implica buscar una persona que quiera financiar el total o una parte de la inversión del negocio, y que como consecuencia recibirá un porcentaje de las utilidades de acuerdo a lo aportado. La desventaja de este financiamiento es que el inversionista solo aporta una vez y se le tiene que repartir utilidades siempre. De acuerdo un estudio realizado (Caldera et al., 2010), la inversión no resulta muy común, ya que solo el 10% de la población ha invertido con otro emprendedor.
- **Concursos.** Consiste en participar en convocatorias sobre proyectos de negocio elaborados por organismos gubernamentales, universidades u otros medios, en donde se premia a la mejor idea de negocio, con el financiamiento total o parcial del proyecto.

De acuerdo con cifras de la Secretaría de Economía de México, 95.3% de las nuevas empresas arrancan con recursos propios, 15% recibe financiamiento directo del algún programa de gobierno y 8.7% obtuvo financiamiento de instituciones bancarias en los dos últimos años.

Burocracia del emprendimiento

Con referencia a la problemática respecto a los procedimientos que son necesarios acatar para poner en marcha un negocio, existen experiencias que afirman que más que alentar el espíritu empresarial, los procedimientos se convierten en obstáculos para el emprendedor.

A continuación se presentan las trabas burocráticas y legales a las que un nuevo empresario se debe enfrentar para registrar y fundar una nueva empresa en México. Dichos datos fueron tomados del proyecto Doing Business, en el año 2009, la idea es mostrar grosso modo, los requerimientos básicos a los cuales se enfrenta un emprendedor.

La tabla 1 muestra los ocho pasos que deben seguirse para la apertura de un negocio, cabe destacar que cuatro de ellos no tienen ningún costo para el futuro empresario, pero los cuatro restantes sí.

El procedimiento que corresponde a la constitución de la empresa es el que resulta más costoso. En este sentido, los potenciales empresarios que deciden emprender un negocio, o aquellos que ya están establecidos y desean poner en marcha otra actividad empresarial, tienen que sujetarse estrictamente a estos ocho pasos, sin embargo, a diferencia de otros países latinoamericanos como, Colombia con 12 tramites, Chile con

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

11, Perú con 19, Belice con 27, Guatemala con 28, Uruguay 23, Brasil con 21 y Ecuador con 29, en México las autoridades competentes han puesto empeño en que los emprendedores recurran a la menor burocracia posible, de tal manera que la creación de empresas aumente y por tanto, fortalezca el desarrollo y la innovación del país, ya que un país que no esté experimentando una economía empresarial presenta un menor crecimiento de los niveles de productividad y mayores niveles de desempleo (Audrestsch y Thurik, 2000; Audrestsch y Thurik, 2001).

Tabla No.1 Detalles de los requisitos de registro de una empresa

	Procedimientos	Tiempo	Costo	Comentario
1	Obtener la autorización de utilizar el nombre de la empresa del Ministerio de Relaciones Exteriores (Secretaría de Relaciones Exteriores)	2 días	705 MNX	
2	Acta constitutiva ante notario	2 días	10, 500 MNX	Los procesos notariales son generalmente altos en México, muchas veces varían dependiendo de la notaría, pero generalmente can de 5,000 s 11,000 MNX. Algunos notarios en la ciudad de México han firmado un convenio con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través del Sistema de Administración Tributaria (SAT) con el fin de conceder el número de registro fiscal de la empresa, todo esto para agilizar dicho tramite, sin embargo, el notario que emite el número de registro fiscal también deberá entregar la escritura de constitución. El programa requiere un software específico y equipos que son una práctica común.
3	Dar de alta la empresa escritura ante el registro público de comercio	3 días	1520 MNX	

Versión PDF para imprimir desde
<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

4	Registro en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para obtener el número de identificación fiscal: Registro Federal de Contribuyentes "RFC". Tramite de la CIEC y la FIEL	De 2 a 7 días	Sin cargo	Se deberá realizar una cita ante SHCP para obtener el número de identificación fiscal, que se concede después de 7 días.
5	Registrarse en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)	De 2 a 5 días o más.	Sin cargo	La empresa debe registrarse ante el IMSS y e Instituto de Vivienda Nacional de trabajadores del Instituto del Fondo (INFONAVIT) y abrir cuentas de ahorro individuales de retiro para los empleados. La inscripción se realizará ante la delegación de la jurisdicción del IMSS. En promedio.
6	Registro con la administración tributaria local para los impuestos sobre nómina	1 día	Sin cargo	La empresa debe registrarse ante la administración tributaria local después de registrarse en el IMSS.
7	Anunciar la apertura de un establecimiento mercantil ante el gobierno local	1 día	Sin cargo	El aviso tiene que ser dada después de recibir el número de registro fiscal. Desde febrero de 2004, el aviso se puede dar a través de Internet.
8	Registrarse ante el sistema de información empresarial (SIEM)	1 día	Los costos varían van de \$100 a \$670 MNX	El registro SIEM a estado en vigor desde 1997. La empresa se registrará con la cámara específica correspondiente a su objeto social o actividades. El costo varia según el número de empleados y actividades de la empresa, como se muestra a continuación:
				Tasas por actividades relacionadas con la industria (tarifas máximas)
				De 6 a más empleados \$670
				De 3 a 5 empleados \$350
Hasta 2 empleados \$150				

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

			Tasas por actividades relacionadas con comercio y servicios (tarifas máximas)
			De 4 o más empleados \$640
			De 3 o menos empleados \$300
			Hasta 2 empleados \$100
			Los costos pueden variar de \$100 a \$670 MXN

Fuente: Doing Business 2009.

En este sentido, el acceso al crédito, para los potenciales emprendedores o para los emprendedores que ya han iniciado la puesta en marcha del negocio, generalmente, resulta una limitante, Van Auken (1999) encontró que las restricciones financieras son el principal obstáculo.

Es importante resaltar el hecho de que la problemática del acceso al financiamiento es sumamente preocupante. Aunado a esto, la burocracia que a veces pareciera interminable, además de su gasto en recursos, resultan los obstáculos más grandes a los que los emprendedores se enfrentan.

Es importante resaltar que debido al alto grado de burocratización estas empresas podrían tender hacia la informalidad debido a una burocracia y regulación excesivas.

Conclusiones

No obstante la problemática planteada acerca de las fuentes de financiamiento y de la burocracia como dos de los obstáculos más grandes a sortear por parte de los emprendedores en México, consideramos que la creación de empresas y su fortalecimiento resultan fundamentales para impulsar el desarrollo del país.

Este primer acercamiento de tipo exploratorio a las dos variables objeto de estudio, nos ha permitido identificar la importancia del análisis de ambas para seguir profundizando en el tema, tal y como lo han hecho otros autores, quienes han demostrado empíricamente por un lado, que los procedimientos gubernamentales en cualquier contexto tienen una relación negativa con la actividad empresarial (Gnyawali y Fogel, 1994); y por el otro que los recursos financieros disponibles para los empresarios individuales están fuera de su alcance, convirtiéndose el financiamiento en un obstáculo de mayor peso en el proceso de la puesta en marcha de una actividad empresarial (Auken, 1999).

Consideramos que empieza un camino largo por recorrer en esta línea de investigación, esto sólo ha sido una aproximación apoyándonos en la teoría institucional de North. Como futuro estudio, creemos que sería importante combinar los datos que proporciona el proyecto Doing Business y la base de datos del proyecto Global Entrepreneurship Monitor

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

(GEM), tomando el modelo de North para identificar la relación entre las variables objeto de estudio en el presente trabajo y la actividad empresarial.

De acuerdo al estudio de Doing Business del 2012 debido a las circunstancias aquí descritas, se muestra la tendencia que han tomado diversos gobiernos hacia la necesidad de reformas regulatorias de manera continua que procuren agilizar los procesos para la apertura de empresas. En México se demostró que una reforma de los permisos a nivel local ha desembocado en un aumento del 5% en la inscripción de nuevas empresas, creciendo la tasa de empleo en un 2.2%, es decir, que un entorno regulatorio claro y finito, conduce a un rendimiento empresarial más sólido.

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

Referencias

- Audretsch, D. B. and A. R. Thurik. (2000). "Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy", *Journal of Evolutionary Economics* 10(1), p.p. 17-34.
- Audretsch, D. B. y Keilbach, M. (2004). *Does Entrepreneurship Capital Matter?*, en *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28(5), p.p. 419-429.
- Audretsch, D. B. and A. R. Thurik (2001). "What is New About the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", *Industrial and Corporate Change*, 10 (1), p.p. 267-315.
- Baumol, W. J. (1993). *Entrepreneurship in economic theory*. In *entrepreneurship Management and the Structure of pay-offs*, pp. 1-24. Boston: MIT Press.
- Begley, T, Tan W-L y Schoch, H (2005). *Politico-Economic Factors Associated with Interest in Starting a Business: A Multi-Country Study*. In *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 29(1), p.p. 35-55.
- Bergmann, H. y Sternberg, R. (2007). *The Changing Face of Entrepreneurship*. In *Germany*, en *Small Business Economics*, 28(2-3), p.p. 205-221.
- Blanchflower, D. G. y A. J. Oswald. (1998). *What Makes an Entrepreneur?* In *Journal of Labor Economics*, 16(1), p.p. 26-60.
- Dana, L. P. (1990). *Saint Martin/Sint Maarten: a case study of the effects of culture on economic development*. In *Journal of Small Business Management*, 28(4), p.p. 91-98.
- Díaz, C., Urbano, D. y Hernández, R. (2005). *Teoría económica institucional y creación de empresas*. In *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), p.p. 209-230.
- Díaz, C., Urbano, D. y Hernández, R. (2005). *Teoría económica institucional y creación de empresas*. En *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), p.p. 209-230.
- Gartner, William B. (1989). *Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question*. *Entrepreneurial Theory and Practice*, No. 13 (Summer), p.p. 47-68.
- Gartner, W. B., Gatewood, E. (1992). *Thus the Theory of description matters most*. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 5-9.

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

- Gnyawali, D. R. y Fogel, D. S. (1994). *Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications*. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), p.p. 43-62.
- Ho, Y. y Wong, P. (2007). *Financing, Regulatory Costs and Entrepreneurial Propensity*. In *Small Business Economics*, 28(2-3), p.p. 187-204.
- Low, M.; MacMillan, I. C. (1988). "Entrepreneurship: Past research and future challenger". *Journal of Management*, 14(2), 139 -161.
- Maula, M., Autio, E. y Arenius, P. (2005). *What Drives Micro-Angel Investments?* In *Small Business Economics*, 25(5), p.p. 459-475.
- Naude, W., Gries, T., Wood, E. y Meintjies, A. (2008). *Regional determinants of entrepreneurial startups in a developing country*. In *Entrepreneurship & Regional Development*, 20(2), p.p. 111-124.
- North, D. C. (1994). "Economic Performance Through Time". *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- Reynolds, P. et al. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003*. In *Small Business Economics*, 24(3), p.p. 205-231.
- Sobel, R.S. (2008). Testing *Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship*. In *Journal of Business Venturing*, 23 (6), p.p. 641-655.
- Van Auken, H. E. (1999). *Obstacles to Business Launch*. In *Journal of Developmental Economics*, 68(1), p.p. 1-15.
- Dana, L. P. (1990). *Saint Martin/Sint Maarten: a case study of the effects of culture on economic development*. In *Journal of Small Business Management*, 28(4), p.p. 91-98.
- Van Stel, A., Carree, M. y Thurik, R. (2005). *The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth*. En *Small Business Economics*, 24(3), p.p. 311-321.
- Van Stel, A., Storey, D. J. y Thurik, R. (2007). *The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship*. In *Small Business Economics*, 28(2-3), p.p. 171-186.
- Veciana, J. M. y Urbano, D. (2008). *The Institutional Approach to Entrepreneurship Research: Introduction*. En *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), p.p. 365-79.
- Vesga, et al., (2009). Veciana, J. M. (1988). *Empresari y proces de creación de empresas*. *Revista Economica de Catalunya*, 8, 53-67.

Versión PDF para imprimir desde

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/Disertaciones>

- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R. y Reynolds, P. (2005). *Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development*. In Small Business Economics, 24(3), p.p. 293-309.
- Zander, I. (2004). *El espíritu emprendedor en el ámbito geográfico. Fundamentos conceptuales e implicación para la formación de nuevos clusters*. Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa, no. 20, pp. 9-34.
- Bolaños R. (2009). "Las incubadoras de empresas y su impacto en la creación de negocios". Disponible en: <http://www.pyme.org.mx/articulo.php?id=148>
- Camacho, E. (2010). "Crédito caro impide crecer a PyME's". En el Universal del día 24 de agosto, disponible en <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/60358.html>
- Consejo de la Comunicación. (2010). *Campaña de Pepe y Toño*. Disponible en: http://www.pepeytono.com.mx/crea_tu_empresa/las_mejores_formas_de_financiar_la_creacion_de_un_nuevo_negocio
- Gómez, M. (2007). *El futuro de las PyME's en el marco del T.L.C. Las MIPYMES. Biblioteca virtual de derecho, economía y ciencias sociales*. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2007b/274/indice.htm>
- Caldera, Carrillo y Escamilla. (2010). "La influencia de la edad, el género y la escolaridad en el emprendimiento. Análisis para su des-mitificación". Ponencia presentada en el XV Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, llevado a cabo en la Cd. de México del 6 al 8 de octubre.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pinchot, G. III. (1985). *Intrapreneuring*. Harper & Row, New York, New York.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. Harper, New York.
- Urbano, D. (2006). *La creación de empresas en Catalunya, en Organismos de apoyo y actitudes hacia la actividad emprendedora*. Barcelona, Col·lecció d'estudis CIDEM.
- Varela, R. (1998). *Innovación empresarial. Un nuevo enfoque de desarrollo*. 5ª ed., ICESI. Calí, Colombia.
- Varela V. R. (2001). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. 2ª edición, Pearson. Bogotá, Colombia.