

# EVALUACIÓN COSTO-BENEFICIO (ACB) COMO INSTRUMENTO DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL PARA COMBATIR LA INFORMALIDAD EN EL NORTE DE MÉXICO

Jaciel Ramsés Méndez-León, Lizbeth Salgado-Beltrán, Dena María Jesús Camarena-Gómez, Alejandro Mungaray-Lagarda y Benjamín Burgos-Flores

## RESUMEN

*Este trabajo tiene por objetivo evaluar el centro de capacitación microempresarial como instrumento de combate a la informalidad, a través de la mejora del desempeño económico de las microempresas que atiende. Para ello, se utiliza una metodología de análisis costo-beneficio, y se estiman varios indica-*

*dores de rentabilidad de las microempresas que participaron en la capacitación de dichos centros. Los resultados confirman la hipótesis de que los centros de capacitación son un instrumento adecuado para contribuir a la rentabilidad de estos negocios y su formalización.*

## Introducción

A pesar de que los emprendimientos informales representan hasta la mitad de la actividad económica y proporcionan sustento a millones de personas en los países en desarrollo (La Porta y Schleifer, 2014), su papel sigue siendo controvertido. Si la informalidad es una elección de los emprendedores basada en los beneficios y costos percibidos en relación con la formalidad (McCaig y Nanowski, 2018), entonces la informalidad de las microempresas debe entenderse, en primer lugar, como una

estrategia beneficiosa para sus fines, dadas sus circunstancias de mercado (Tello, 2014).

De Soto (1987) afirma que la informalidad no se asocia con un sector preciso de la sociedad. Es más bien una zona de penumbra con una larga frontera con el mundo legal, donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios esperados. Ante la creciente importancia del microemprendimiento y su baja tasa de supervivencia observada a corto plazo, ha crecido la discusión sobre las condiciones inicialmente

necesarias para la creación de emprendimientos exitosos (Chrisman *et al.*, 2012, Fuentes *et al.*, 2018).

En México, las microempresas constituyen el 97 % de las unidades económicas y aportan el 57% del personal ocupado, de acuerdo con el Censo Económico (INEGI, 2019). Esto da lugar a un sector empresarial segmentado con características contrastantes. En un extremo se encuentra el 1,3% de la estructura empresarial, compuesto por medianas y grandes empresas con capacidades de alto contenido tecnológico y

valor agregado para competir en mercados internos y globales dinámicos. En el otro extremo se encuentra la micro y pequeña empresa con una participación del 98,7%, que se orienta principalmente al mercado interno, satisfaciendo demandas de nichos y operando con tecnologías tradicionales y con bajo valor agregado (Mungaray y Ramírez, 2007).

Ante las bajas tasas de supervivencia de las microempresas, diversos analistas coinciden en que estas unidades económicas no suelen tener los recursos financieros y

## PALABRAS CLAVE / Análisis Costo – Beneficio / Capacitación Empresarial / Informalidad /

Recibido: 05/02/2024. Aceptado: 06/12/2024.

**Jaciel Ramsés Méndez-León** (Autor de correspondencia). Grado universitario en Negocios y Comercio Internacionales, Universidad de Sonora, México. Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. Profesor investigador, Universidad de Sonora, Campus Hermosillo, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII-CONAHCYT) Dirección: Avenida Sonora y Calle del Conocimiento, Edificio 10H, C.P. 83000. Hermosillo, Sonora, México. e-mail: jaciel.mendez@unison.mx.

**Lizbeth Salgado-Beltrán.** Grado universitario en Negocios Internacionales, Universidad Autónoma de Baja California Sur, México. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Barcelona, España. Profesora investigadora, Universidad de Sonora Campus Hermosillo, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII-CONAHCYT). e-mail: lizbeth.salgado@unison.mx.

**Dena María Jesús Camarena-Gómez.** Grado universitario en Economía, Universidad de Sonora, México. Doctora en

Economía y Gestión de las Organizaciones, Universidad Pública de Navarra, España. Profesora investigadora, Universidad de Sonora, Campus Hermosillo, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII-CONAHCYT), e-mail: dena.camarena@unison.mx.

**Alejandro Mungaray-Lagarda.** Grado universitario en Economía, Universidad Autónoma de Baja California, México. Doctor en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México. Profesor investigador Honorario, Universidad de Sonora, Campus Hermosillo, México. Miembro

del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII-CONAHCYT), e-mail: alejandro.mungaray@unison.mx.

**Benjamín Burgos-Flores.** Grado universitario en Economía, Universidad de Sonora, México. Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. Profesor investigador, Universidad de Sonora, Campus Hermosillo, México. e-mail: benjamin.burgos@unison.mx.

## COST-BENEFIT ANALYSIS (CBA) AS TOOL FOR A MICROENTERPRISE TRAINING CENTER TO COMBAT INFORMALITY IN NORTHERN MEXICO

Jaciel Ramsés Méndez-León, Lizbeth Salgado-Beltrán, Dena María Jesús Camarena-Gómez, Alejandro Mungaray-Lagarda and Benjamín Burgos-Flores

### SUMMARY

*This work aims to assess the micro-business training center as a tool to combat informality by improving the economic performance of the micro-enterprises it serves. To achieve this, a cost-benefit analysis methodology is used, and several profit-*

*ability indicators of the micro-enterprises that participated in the training from these centers are estimated. The results confirm the hypothesis that training centers are a suitable instrument to contribute to the profitability and formalization of these businesses.*

## AVALIAÇÃO CUSTO-BENEFÍCIO (ACB) COMO INSTRUMENTO DE UM CENTRO DE CAPACITAÇÃO MICROEMPRESARIAL PARA COMBATER A INFORMALIDADE NO NORTE DO MÉXICO

Jaciel Ramsés Méndez-León, Lizbeth Salgado-Beltrán, Dena María Jesús Camarena-Gómez, Alejandro Mungaray-Lagarda e Benjamín Burgos-Flores

### RESUMO

*Este trabalho tem como objetivo avaliar o centro de capacitação microempresarial como instrumento de combate à informalidade, por meio da melhoria do desempenho econômico das microempresas que atende. Para isso, utiliza-se uma metodologia de análise custo-benefício e são estimados diversos*

*indicadores de rentabilidade das microempresas que participaram na capacitação desses centros. Os resultados confirmam a hipótese de que os centros de capacitação são um instrumento adequado para contribuir para a rentabilidade desses negócios e sua formalização.*

humanos necesarios, ni sus propietarios tienen tiempo o conocimiento para hacer una planeación sistemática a mediano plazo (Robinson, 1982; Nahavandi y Chesteen, 1988). Esta situación genera informalidad, al mismo tiempo que políticas de asistencia empresarial para fomentar la formalidad y el acceso a recursos financieros, y debate público sobre el aprendizaje necesario para la sobrevivencia del negocio.

Estos programas de asistencia empresarial generalmente son financiados por entidades públicas, universidades o organismos gubernamentales, o fundaciones privadas que generalmente usan dos medidas para evaluar el impacto de sus programas: la satisfacción del cliente y el crecimiento en ventas, empleo, ganancias, etc. (Mungaray *et al.*, 2022). Es así que las universidades emprenden iniciativas, particularmente en las disciplinas de las ciencias económicas, que

tienen como finalidad apoyar a través de asesorías empresariales el desarrollo local de una comunidad. De ahí, que en este trabajo se analiza una experiencia pública universitaria de asistencia empresarial, realizada en el Noroeste de México, en el Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE) de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) (Mungaray *et al.*, 2022). Los hallazgos demuestran que la asistencia empresarial ha tenido impactos positivos en microempresas informales de Tijuana, Baja California.

### *Características de las microempresas*

Se considera que la creación y existencia de las microempresas informales de subsistencia resultan de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal decente, lo que genera

que la gente valore poco los beneficios que ofrece la formalidad en relación con los costos que hay que asumir por ello. Esto ha llevado a crear un ambiente donde el comercio informal se percibe más flexible, estable y rentable que el formal por parte del microempresario, mientras que a la mayoría de los consumidores o usuarios les parece indiferente (Aguilar *et al.*, 2011).

En consecuencia, desde hace tiempo el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha considerado a la microempresa como una unidad de producción de subsistencia, que normalmente se encuentra al margen del marco regulatorio, cuyo propietario realiza la mayoría de las funciones, y sus empleados suelen provenir del seno familiar, siendo difícil separar los recursos de la familia de los de la empresa. Estos negocios se caracterizan por realizar actividades económicas diversas, a pequeña escala y organizadas de

manera informal, con poca tecnología, asociadas a rasgos idiosincráticos y culturales de quienes las realizan y de sus regiones, a partir de la explotación de habilidades aprendidas de sus familias.

Pese a ello, la importancia de la microempresa en América Latina, según la CEPAL (2009), radica en la cohesión social que genera, ya que, a pesar de las distintas clasificaciones existentes, contribuye directamente a la generación de empleo, ingresos, eliminación de la pobreza y dinamización de las economías locales (Tabla I).

Por su parte, la OECD (2019) señala que, en la mayoría de sus economías, las micro y pequeñas empresas representan el 99% de casi todas las empresas, proporcionando alrededor de la mitad del empleo del sector empresarial, empleando en promedio a cinco trabajadores y generando más de la mitad del PIB de este sector. Las acciones de las

TABLA I  
CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN ORGANISMO OFICIAL

Organismo	Excluye a la microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
ABM	Sí	Ventas	Micro	Hasta 2 millones de pesos
			Pequeña	De 2 hasta 40 millones de pesos
			Mediana	De 40 hasta 100 millones de pesos
Banco de México	No	Ventas	Pequeña	1 a 100 millones de pesos
			Mediana	101 a 500 millones de pesos
BANCOMEXT	No	Ventas de exportación	A desarrollar	Venta de exportación anual de hasta 2 millones de dólares
			Intermedia	Venta de exportación anual entre 2 y 20 millones de dólares
CEPAL	SÍ	Nro. de trabajadores	Micro	Hasta 5 trabajadores
			Pequeña	De 5 a 49 trabajadores
			Mediana	De 50 a 250 trabajadores
Diario Oficial de la Federación	Sí	Nro. de trabajadores y sector	Micro	De 1 a 10 trabajadores en todos los sectores
			Pequeña	De 11 hasta 30 en comercio De 11 hasta 50 en industrias y servicio
			Mediana	De 31 hasta 100 en comercio De 51 hasta 100 en servicios De 51 hasta 250 en industria
OCDE	No	Nro. de trabajadores y ventas	Micro	1 a 9 trabajadores Menor a 2 millones de euros
			Pequeña	10 a 49 trabajadores Menor de 10 millones de euros
			Mediana	50 a 249 de trabajadores Menor a 50 millones de euros
Small Business Administration	No	Nro. trabajadores	Pequeña	Hasta 250 trabajadores
			Mediana	De 251 a 500 trabajadores

Fuente: elaboración propia.

microempresas tienden a ser más pequeñas cuanto más grande es la economía, debido a las economías de escala y el mayor margen de operación de las empresas más grandes.

En Baja California, México, el 90% de las unidades económicas son microempresas, con entre uno y 10 empleados, mientras que alrededor de un 2% son medianas y grandes. En cuanto al personal ocupado, se observa una dinámica contraria, puesto que las grandes empresas generan el 41 % de los empleos, mientras que la microempresa aporta el 25%. Estas microempresas fueron las que, en menor porcentaje, contaron con equipo de cómputo (33,7%) e internet (30,5%), muy por debajo de las unidades de gran tamaño que registraron el mayor

porcentaje de uso de equipo de cómputo y de acceso a servicio de internet, con 96,8% y 95,6%, respectivamente.

#### *Importancia de la asistencia empresarial*

La asistencia empresarial ha sido una práctica necesaria para el desarrollo empresarial. De acuerdo con Chrisman, McMullan y Hall (2005), el proceso empresarial depende del conocimiento acumulativo y su trayectoria. Sin embargo, los nuevos emprendimientos suelen carecer de historia y las capacidades que poseen se encuentran en el emprendedor. Por ello, Chrisman y McMullan (2000) señalan que el conocimiento que posee un emprendedor y el conocimiento adquirido durante los

preparativos preventivos influirán en el potencial de una empresa para sobrevivir y crecer.

Drucker (1985) enfatiza la importancia de la adquisición de conocimiento para los emprendedores, argumentando que la razón más probable de las altas tasas de fracaso de las empresas emergentes es que la mayoría no conocen a fondo lo que están haciendo. Esto se debe a que un nuevo emprendimiento difiere de una organización establecida, porque gran parte del conocimiento explícito y tácito requerido para su creación y operación aún no ha sido obtenido, y las necesidades del mercado, como el trato con los proveedores y el concepto del producto o servicio, se van entendiendo de acuerdo con la necesidad.

Para fortalecer la importancia del conocimiento en el emprendimiento, la asistencia externa es una fuente valiosa para los empresarios, especialmente para los más pequeños y sin experiencia. Sin embargo, el valor de esta asistencia no proviene solo del conocimiento que un externo imparte a un emprendedor, sino de la oportunidad de generar conocimiento para una decisión específica (Chrisman y McMullan, 2000).

Como parte de la asistencia empresarial, los programas de apoyo directo se pueden clasificar en dos grandes grupos: los de apoyo financiero y los de apoyo no financiero. En el primero se pueden incluir los programas de otorgamiento de crédito, de subsidio de tasas o de garantías. En el segundo se trata de asistencia técnica en

distintos aspectos empresariales (Butler *et al.*, 2017).

Algunos gobiernos han implementado políticas de asesoramiento externo para la creación, formalización y sostenimiento de las nuevas microempresas, lo cual ha sido evaluado desde varios enfoques metodológicos, tanto cualitativos como cuantitativos. En Colombia, en el Departamento de Cundinamarca, Jaramillo *et al.* (2020), encuentran que los conocimientos y habilidades de los microempresarios son necesarios para que su negocio se mantenga en el tiempo, crezca en un mercado cada vez más competido y evite sanciones por el incumplimiento de la legislación vigente, lo cual debe ocurrir a través de la capacitación y acompañamiento profesional especializado en temáticas administrativas, contables, financieras, jurídicas y de seguridad y salud en el trabajo. Los autores encuentran que las principales dificultades identificadas para su formalización empresarial obedecen a que no registran los hechos económicos, tienen mal manejo de sus inventarios y desconocen las consecuencias que implica una demanda laboral.

Por su parte, Schayek y Dvir (2011) encontraron que los programas de asistencia pública tienen un efecto positivo directo en su desempeño y resultados comerciales, principalmente por la orientación reforzada al mercado inducida por el programa de asistencia y, en menor medida, por el espíritu empresarial del microempresario.

Estos resultados coinciden con los encontrados por Yusuf (2010), quien concluyó que los programas de asistencia fueron efectivos para abordar las necesidades de apoyo, y con los hallazgos de Nahavandi y Chesteen (1988), quienes encontraron que un número considerable de empresas buscó ayuda para resolver problemas comerciales existentes y un número mayor buscó asistencia para la planificación comercial y la expansión.

Como se ve, desde los años ochenta, la evidencia empírica muestra el interés que

prevalece en ámbitos gubernamentales y académicos para conocer el comportamiento y evolución de la microempresa, principalmente en aspectos de formalización; las situaciones que han incidido en el fracaso de su gestión y resultados comerciales y empresariales; y los instrumentos empleados para construir dinámicas de asistencia y supervivencia.

### Método

Para la realización del ejercicio de evaluación se recopiló información de 65 empresas, durante el período de agosto a noviembre de 2020, de las cuales el 56% pertenece al sector comercio, el 27% a servicios y el 17% al manufacturero. Todas pasaron por un diagnóstico, una etapa de capacitación y otra de seguimiento. Las microempresas pasaron por dos etapas de asistencia. Primero, con la participación de estudiantes de servicio social, recibieron apoyo económico entre 3 y 10 mil pesos y asistencia para formalizar sus actividades ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y mejorar las funciones operativas de sus microempresas.

Posteriormente, este grupo de microempresas recibió capacitación y financiamiento del fondo público *Emprende Tradicional*, para equipamiento, infraestructura y capital de trabajo, con un crédito de entre 10 y 25 mil pesos a una tasa fija de 6% anual, a pagar en 18 meses, con tres de gracia, además del apoyo asistencial asociado. En la mayoría de los casos, las empresas que recibieron este financiamiento pasaron de la etapa de apoyo a la formalización.

Las evaluaciones de la asistencia externa de cada microempresario se realizaron con un enfoque de Costo-Beneficio (ACB) con el objetivo de determinar su factibilidad desde el punto de vista del bienestar y, si lo es, en qué medida (Ortega, 2012). Para ello, los costos y beneficios de cada proyecto fueron cuantificados y expresados en unidades monetarias para

observar quién gana y quién pierde durante su ejecución. Aunque el ACB se utiliza en la evaluación ex ante para la selección de proyectos alternativos, también se emplea ex post para cuantificar el valor social neto de un proyecto previamente ejecutado.

En primer lugar, se estiman los ingresos (I) y gastos (G) en el período relevante, a través del método de descuento del flujo monetario, empleando la tasa de descuento financiero (i) apropiada para expresar los flujos futuros en valores monetarios actuales. Esto permite calcular el Valor Presente Neto Financiero (VPN) del proyecto. A efectos prácticos y suponiendo que la inflación afecta a los ingresos y gastos por igual, la tasa de descuento (i), el (VPN) se calcula restando el valor presente de los gastos del valor presente de los ingresos generados, de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$VPN = \sum_{t=0}^T \frac{I_t - G_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

donde: ( $I_t - G_t$ ) el flujo de caja generado en cada año (t) y (T) es el horizonte de planificación del proyecto. Si el VPN es negativo, o incluso si para un solo año el flujo de caja generado es negativo, la viabilidad financiera del proyecto no está garantizada, en cuyo caso sería necesario modificar la estructura financiera del proyecto para cubrir el resultado negativo con fuentes adicionales de financiamiento.

Para obtener el VPN, se suman los flujos descontados en el presente y se resta la inversión inicial, comparando todas las ganancias contra todos los desembolsos realizados para producir esas ganancias. Si las ganancias son mayores que los desembolsos, el VPN será positivo ( $VPN > 0$ ) (Baca, 2013) y el proyecto viable. Cuando varios proyectos obtienen un VPN positivo y no son mutuamente excluyentes, el radio de costo beneficio (RCB) establece un criterio de decisión que complementa el VPN y permite jerarquizar proyectos.

$$RCB = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1+r)^t}} \quad (2)$$

Adicionalmente se estima la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) de la inversión realizada por la microempresa, estimando las ganancias esperadas mediante la diferencia entre gastos e ingresos descontados a valor presente (Baca, 2013), de acuerdo con el siguiente método de estimación

$$TIR = \sum_{t=0}^T \frac{F_n}{(1+i)^t} \quad (3)$$

Si la TIR es mayor que la tasa de descuento ( $TIR > 6$ ), se entiende que el esfuerzo emprendedor de la inversión es económicamente rentable.

### Discusión de Resultados

En la mayoría de las memorias de cálculo de las microempresas que participaron en la primera etapa del proceso de Formalización del CIADMYPE, el VPN resultó mayor a cero ( $VPN > 0$ ), la TIR resultó arriba de la tasa de descuento ( $TIR > 6$ ) y el Radio Costo / Beneficio fue mayor a 1 ( $RC/B > 1$ ). Si bien la mayoría de las microempresas mantienen indicadores financieros positivos, es importante agregar que las microempresas que obtuvieron el mejor VPN fueron del sector servicios, seguidas por las que se dedicaron al sector comercio y, por último, las del sector manufacturero, respectivamente. En términos educativos, el resultado para esta muestra de empresas muestra que la capacitación y el apoyo económico fueron muy beneficiosos para las personas con poca o nula escolaridad o aquellos que tienen niveles educativos básicos.

Respecto al tipo de seguridad social, en esta etapa de asistencia, un porcentaje importante de microempresas no tiene acceso a ella, y emprender este tipo de negocios representa una buena oportunidad para hacerlo. De las que sí tenían, las microempresas que obtuvieron mayor rentabilidad fueron las que contaban con un servicio privado de seguridad

social (59%), seguidas por las que tenían seguridad pública (Tabla II).

Después de recibir nuevas capacitaciones y apoyo económico del fondo Emprende Tradicional, en la etapa 2, las microempresas mantuvieron sus estimaciones de VPN por encima de las estimaciones de Apoyo a la Formalización. Esto sugiere que, gracias a la asistencia externa, las microempresas se convirtieron en negocios más viables.

El desempeño de los indicadores financieros en esta segunda etapa fue diferente al de la primera en cuanto a los resultados obtenidos por tipo de actividad, escolaridad y tipo de seguridad social. La capacitación en Emprende Tradicional sensibilizó especialmente a las microempresas del sector manufacturero, pues el VPN de este tipo de empresas aumentó, reflejando mayores niveles de rentabilidad financiera. En el caso del nivel educativo, se puede observar que hubo un crecimiento en los niveles de VPN en los microempresarios con estudios de

licenciatura, en concordancia con la teoría del capital humano (Ramírez *et al.*, 2017). Finalmente, aquellos con seguridad social en el esquema público aumentaron considerablemente su índice respecto a la primera etapa, y vale la pena remarcar que los que no tienen ningún tipo de seguridad social también mejoraron sus estimaciones de rentabilidad financiera.

En esta segunda etapa de asistencia técnica se observan resultados financieros y de rentabilidad muy similares a la primera etapa, debido principalmente al seguimiento y la capacitación. Es de destacarse que el comportamiento positivo de una etapa a otra se ha mantenido gracias al apoyo económico que se otorgó a estas microempresas para el fortalecimiento de sus actividades empresariales, pero la capacitación ha jugado un rol fundamental en el proceso microempresarial, pues a través del seguimiento, principalmente de mujeres, han logrado dar certidumbre y estabilidad a su actividad económica.

En el caso de la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), se comprobó que, tomando como base la tasa de descuento del 6%, la rentabilidad financiera de los negocios asistidos en el primer periodo fue de 94%, mientras que el 94,02% de los negocios asistidos obtuvieron un índice costo-beneficio mayor a 1, lo cual indica que esas microempresas obtienen mayores beneficios que costos. Para la etapa de financiamiento, los indicadores de TIR fueron favorables y el radio Costo/Beneficio resultó superior a 1 en todas las microempresas analizadas (Tabla III).

Es notorio que la capacitación juega un rol importante con un seguimiento constante a través de cursos sobre técnicas administrativas a microempresarios, el apoyo en la realización de sus planes de negocios, la capacitación en la administración de recursos, y el análisis financiero, tal como Lundström y Kremel reportan desde 2011, donde el apoyo más solicitado es el asesoramiento sobre impuestos,

contabilidad y cómo obtener apoyo financiero.

## Conclusiones

La asistencia empresarial otorgada por CIADMYPE en Baja California ha contribuido a la formalización, rentabilidad y supervivencia de los microempresarios que se atreven a emprender a pesar de las circunstancias adversas, a pesar de desarrollarse en un ambiente de alta informalidad que dificulta el surgimiento y supervivencia en el mercado.

La literatura destaca la importancia de la asistencia técnica para el desarrollo microempresarial, pues varios autores han coincidido en la relevancia de la adquisición de conocimiento como elemento necesario para su mayor probabilidad de éxito en las etapas iniciales. También coinciden en que la mayoría de las empresas fracasan porque no tienen idea que cómo hacer las cosas o cómo gestionar su negocio en sus distintos aspectos.

Las historias que han emanado de los programas de

TABLA II  
RESULTADO DEL VPN CON APOYO A LA FORMALIZACIÓN Y APOYO FINANCIERO

Categorías	VPN per cápita (%) Apoyo formalización	VPN per cápita (%) Apoyo financiero	Microempresas (%)
Por actividad			
Comercio	34,90	27,36	63,08
Manufactura	11,08	48,22	12,31
Servicio	54,02	24,42	24,62
Por escolaridad			
Licenciatura	3,83	11,95	3,08
Preparatoria	4,11	8,53	23,08
Primaria	8,32	7,40	29,23
Secundaria	12,52	13,84	35,38
Sin estudios	47,29	21,43	4,62
Técnica	23,93	36,85	4,62
Por tipo de seguridad social			
Servicio Público	27,83	31,85	50,77
Servicio Privado	58,89	8,70	6,15
Otro	4,17	30,22	3,08
Ninguno	9,10	29,23	40,00

Fuente: estimaciones propias.

TABLA III  
INDICADORES FINANCIEROS EN AMBAS ETAPAS DE ASISTENCIA

	Apoyo a la formalización			Apoyo financiero		
	VPN	TIR	R C/B	VPN	TIR	R C/B
1	>0	11,20	1,34	>0	26,35	2,72
2	>0	6,11	1,01	>0	35,09	3,58
3	>0	6,81	1,05	>0	115,65	12,07
4	>0	7,26	1,08	>0	56,66	5,8
5	>0	9,19	1,19	>0	186,88	19,74
6	>0	11,77	1,37	>0	161,37	16,99
7	>0	10,06	1,46	>0	1,54	0,73
8	>0	6,09	1,01	>0	44,19	4,5
9	>0	6,74	1,05	>0	62,81	6,44
10	>0	10,22	1,44	>0	154,91	16,29
11	>0	22,41	2,07	>0	86,71	8,97
12	>0	8,16	1,14	>0	15,64	1,74
13	>0	8,59	1,15	>0	51,86	5,3
14	>0	7,53	1,09	>0	29,04	2,98
15	>0	6,80	1,06	>0	163,93	17,26
16	>0	7,21	1,25	>0	21,07	2,22
17	>0	8,10	1,14	>0	21,65	2,27
18	>0	22,61	2,11	>0	261,46	27,8
19	>0	7,47	1,09	>0	24,08	2,5
20	>0	6,15	1,01	>0	15,98	1,77
21	>0	0,00	0,3	>0	50,06	5,07
22	>0	13,33	1,68	>0	79,36	8,19
23	>0	9,66	1,69	>0	172,90	18,23
24	>0	7,37	1,09	>0	45,48	4,63
25	>0	12,32	1,46	>0	12,48	1,48
26	>0	10,46	1,33	>0	54,22	5,54
27	>0	13,94	1,55	>0	31,74	3,24
28	>0	11,79	1,42	>0	51,09	5,22
29	>0	8,84	1,17	>0	34,68	3,53
30	>0	6,67	1,04	>0	346,65	37,02
31	>0	10,79	1,4	>0	49,87	5,09
32	>0	8,53	1,15	>0	7,76	1,12
33	>0	6,53	1,04	>0	40,81	4,12
34	>0	10,46	1,3	>0	13,13	1,44
35	>0	26,93	2,77	>0	13,96	1,6
36	>0	7,10	1,17	>0	70,88	7,29
37	>0	6,22	1,01	>0	67,92	6,98
38	>0	7,86	1,11	>0	8,87	1,2
39	>0	9,13	1,26	>0	13,80	1,58
40	>0	9,06	1,18	>0	38,02	3,87
41	>0	9,57	1,45	>0	19,19	2,05
42	>0	9,82	1,23	>0	107,29	11,17
43	>0	6,08	1,01	>0	71,58	7,37
44	>0	9,73	1,22	>0	21,50	2,26
45	>0	6,17	1,02	>0	57,28	5,86
46	>0	7,69	1,1	>0	78,81	1,28
47	>0	13,57	1,5	>0	37,55	3,79
48	>0	8,37	1,18	>0	39,00	3,97

Fuente: estimaciones propias.

TABLA III (Cont.)  
INDICADORES FINANCIEROS EN AMBAS ETAPAS DE ASISTENCIA

	Apoyo a la formalización			Apoyo financiero		
	VPN	TIR	R C/B	VPN	TIR	R C/B
49	>0	7,22	1,12	>0	146,13	15,34
50	>0	15,56	1,61	>0	156,33	16,44
51	>0	0,00	0,21	>0	44,71	4,56
52	>0	7,78	1,1	>0	25,58	2,64
53	>0	10,34	1,28	>0	49,60	5,06
54	>0	8,03	1,12	>0	42,52	4,3
55	>0	7,29	1,07	>0	23,69	2,46
56	>0	7,91	1,26	>0	41,35	4,21
57	>0	88,86	1,48	>0	133,13	13,94
58	>0	7,92	1,15	>0	25,06	2,59
59	>0	7,13	1,06	>0	148,73	15,62
60	>0	5,98	1	>0	123,10	12,87
61	>0	19,41	1,92	>0	225,45	23,9
62	>0	9,36	1,23	>0	51,19	5,23
63	>0	8,32	1,13	>0	44,01	4,48
64	>0	7,98	1,43	>0	10,70	1,34
65	>0	14,69	1,54	>0	102,94	10,62

Fuente: estimaciones propias.

asistencia de CIADMYPE permiten observar que los emprendedores comparten el común denominador de integrarse a la formalización de la empresarialidad, en la medida que reciban apoyo y orientación. Estas historias han nacido de diversas situaciones, como el desempleo, el interés por complementar el ingreso, o autoemplearse buscando la independencia financiera (Méndez, 2021). Sin embargo, será el financiamiento *ad hoc* la estrategia clave para el largo plazo de estos microempresarios.

Los resultados sugieren que el centro de capacitación estudiado es fundamental para luchar contra la informalidad, y generar certidumbre a los micro emprendedores para actuar en los mercados. No obstante, para mantener su estabilidad, es importante que estos micro emprendimientos, al aprender cómo hacer las cosas, desarrollen habilidades propias y aprendan experiencia en el quehacer empresarial.

#### REFERENCIAS

- Aguilar BJ, Taxis FM, Ramírez AN (2011) Conformación de la expectativa de formalización de la microempresa marginada en México. *INNOVAR 21*: 63-75.
- Baca UG (2013) *Evaluación de Proyectos*. McGraw-Hill Educación, España. 432 pp.
- Berger M, Guillamón B (1997) *Microenterprise development strategy*. Inter-American Development Bank, Social Programs and Sustainable Development Department, Microenterprise Unit. Nueva York, EE.UU. 34 pp.
- Butler I, Guñazú S, Giuliudori D, Martínez CG, Rodríguez A, Tacci E (2017) *Programas de Financiamiento Productivo a pymes, acceso al crédito y des-empeño de las firmas: Evidencia de Argentina*. 43 pp. <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1151/programas-de-financiamiento-productivo-a-pymes-acceso-al-credito-y-des-empeno-de-las-firmas-evidencia-de-argentina%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Chrisman JJ, McMullan W, Ring JK, Holt DT (2012) Counseling assistance, entrepreneurship education, and new venture performance. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy 1*: 63-83. <https://doi.org/10.1108/20452101211208362>
- Chrisman J, McMullan E, Hall J (2005) The influence of guided preparation on the long-term performance of new ventures. *Journal of Business Venturing 20*: 769-791. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2004.10.001>
- Chrisman J, McMullan E (2000) A Preliminary Assessment of Outsider Assistance as a Knowledge Resource: The Longer-Term Impact of New Venture Counseling. *Entrepreneurship Theory and Practice 24*: 37-53. <https://doi.org/10.1177%2F104225870002400303>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009) *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), Alemania. 105 pp.
- De Soto H (1987) *El otro sendero*. Editorial Diana. México. 36 pp.
- Drucker P (1985) *Innovation and Entrepreneurship*. Harper and Row. California, EE.UU. 288 pp.
- Fuentes R, Ramírez M, Mungaray A (2018) *Moralidad fiscal y reducción de informalidad en microempresas mexicanas*. Universidad Autónoma del Estado de Baja California, Centro Yunus: Miguel Ángel Porrúa, México. 51 pp.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019) Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018 [Conjunto de datos]. <https://inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/#Tabulados>.
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística (2020) Censo económico 2019 [Conjunto de datos]. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/#Tabulados>
- Jaramillo RP, Pérez AN, Polania AC, Villalba RW (2020) Formalización integral para los microempresarios de Girardot y La Mesa. *Journal of Business and Entrepreneurial Studies 4*: 166-175. <https://doi.org/10.37956/jbes.v4i2.93>
- La Porta R, Schleifer A (2014) Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives 28*: 109-126.

- <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Lundström A, Kremel A (2011) Demands for Counseling Towards Surviving Business – A Role for Public Counseling? En: Segelod E, Berglund K, Bjurström E, Dahlquist E, Hallén L & Johanson U (Eds.), *Studies in Industrial Renewal*. Mälardalen University, Suecia. pp: 329-341.
- McCaig B, Nanowski J (2018) Business Formalization in Vietnam. *The Journal of Development Studies* 55: 805-821. <https://doi.org/10.1080/00220388.2018.1475646>
- Méndez L (2021) *Asistencia empresarial CIADMYPE y CAFES como estrategia para combatir la informalidad*. Tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Baja California, México. Repositorio institucional. 120 pp.
- Mungaray L, Osorio G, Ramírez N (2022) Service-learning to foster microenterprise development in Mexico. *Higher Education, Skills and Work-Based Learning* 12: 50-63.
- Mungaray A, Ramírez M (2007) Capital humano y productividad en microempresas. *Investigación Económica* 66: 81-115. <https://doi.org/10.2307/42779183>
- Nahavandi A, Chesteen S (1988) The Impact of Consulting on Small Business: A Further Examination. *Entrepreneurship Theory and Practice* 13: 29-40. <https://doi.org/10.1177/2F104225878801300104>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2019) *SME and Entrepreneurship Outlook*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. 396 pp.
- Ortega AB (2012) Análisis Coste - Beneficio. *Extoikos* (5): 147-149.
- Ramírez AN, Mungaray LA, Aguilar BJ, Flores AY (2017) Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano. *Innovar* 27: 63-74. <http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v27n64.62369>
- Robinson R (1982) The Importance of Outsiders in Small Firm Strategic Planning. *Academic of Management Journal* 25: 80-93
- Schayek R, Dvir D (2011) The impact of public assistance programs on small businesses: strategic planning, entrepreneurship resources usage, and market orientation as mediating variables. *Journal of Small Business Strategy* 22: 67-97.
- Tello CS (2014) Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *Lex* 12: 201-218. <http://dx.doi.org/10.21503/lex.v12i14.623>
- Yusuf JE (2010) Meeting entrepreneurs' support needs: are assistance programs effective? *Journal of Small Business and Enterprise Development* 17: 294-307. <https://doi.org/10.1108/14626001011041283>.