



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Administración

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de
Maestro en Administración Área Terminal Finanzas

Presenta:

Víctor Iván Aguilera Mena

Dirigido por:

Dr. Michael Demmler

Dr. Michael Demmler
Presidente

Mtro. Salvador Velázquez Caltzontzit
Secretario

Dra. Josefina Morgan Beltrán
Vocal

Mtro. Jorge Toriello Gutiérrez
Suplente

Mtra. María Elena Díaz Calzada
Suplente

Centro Universitario, Querétaro, Qro.
Fecha de aprobación por el Consejo Universitario (Febrero 2020)
México

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

RESUMEN

Este escrito documenta el uso de los fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicana. El análisis comienza con la siguiente pregunta de investigación ¿en el contexto actual del país, cual es el atractivo de los fondos de capital privado como medio de financiamiento para empezar una PYME en México?, para responder a está pregunta entrevistamos a algunos de los expertos que forman parte de los diferentes fondos de capital privado que existen en México. Hablamos del atractivo de los de los fondos de capital emprendedor para las PYMES mexicanas de nueva creación, de los problemas actuales y pronósticos del sector en México en los próximos años y finalmente generaremos una serie de recomendaciones para el sector de capital privado emprendedor, basado en los datos obtenidos en esta tesis.

(Palabras clave: Fondos de capital privado emprendedor, PYMES mexicanas, México)

Dirección General de Bibliotecas UNAM

SUMMARY

This study documents the use of private equity for entrepreneurs for the creation of Mexican PYMES. The analysis begins with the following research question ¿in the current context of the country, which is the attractiveness of the private equity for entrepreneurs, as a medium of financing to start a PYME in Mexico?, to answer this question we interview to some of the experts that are part of the different private equity that exist in Mexico. We talk about the attractiveness of the private equity for entrepreneurs for the Mexican start-up PYMES, current problems and forecasts of this sector in Mexico in the next few years, and finally we generate a series of recommendations for the private equity for entrepreneurs' sector, based on the data get it in this thesis.

(Key words: Private equity for entrepreneurs, Mexican PYMES, México)

Dirección General de Bibliotecas

DEDICATORIAS

Quiero agradecer a Dios por permitirme llegar hasta este punto y terminal un ciclo más en mi vida profesional.

A mi familia y amigos por brindarme todo su apoyo y cariño incondicional, porque sé que siempre van a estar ahí para mí los amo.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

AGRADECIMIENTOS

A mi Alma Mater, La Universidad Autónoma de Querétaro, y a todos los excelentes académicos y personal administrativo que forman parte de esta gran institución, y ponen en alto el nombre de la nuestra institución.

Quiero agradecer al Dr. Michael Demmler por su apoyo y guía, para la elaboración de esta tesis, y por brindarme todas las herramientas necesarias durante su elaboración.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

ÍNDICE	Página
Resumen	I
Summary	ii
Dedicatorias	iii
Agradecimientos	iv
Índice de tablas	vii
Índice de figuras	viii
1. INTRODUCCIÓN	1
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1. Pymes	7
2.1.1. <i>Definición y clasificación de pymes</i>	7
2.1.2. <i>Tipologías de pymes</i>	8
2.1.3. <i>Historia y estadística de las PYMES</i>	12
2.1.4. <i>Importancia de las PYMES en México</i>	17
2.1.5. <i>Beneficios fiscales para las PYMES en México</i>	18
2.1.2. <i>Tipos de financiamiento para PYMES en México</i>	18
2.2. Emprendimiento y el proceso emprendedor.	24
2.2.1. <i>Creación de la empresa</i>	24
2.2.2. <i>Emprendimiento PYME en México</i>	25
2.2.3. <i>La competitividad Empresarial de las PYMES</i>	26
2.2.4. <i>El ecosistema emprendedor</i>	27
2.3. Capital privado	29
2.3.1 <i>Fondos de capital privado</i>	33

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

2.3.2	<i>Capital privado emprendedor</i>	34
2.3.3	<i>Evolución del capital privado emprendedor en México</i>	36
2.3.4	<i>Inversionista capital privado</i>	37
2.3.5.	<i>Estrategias de salida</i>	39
2.3.6	<i>Inversiones por sector</i>	40
3.	METODOLOGÍA	42
3.1.	Justificación y pregunta de investigación	42
3.2.	Objetivos de la investigación	42
3.3	Instrumento de investigación	43
3.4.	Población y muestra	45
4.	ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.	48
4.1	Atractivo del capital privado para PYMES mexicanas.	48
4.2.	Problemas actuales y pronóstico del sector.	52
	CONCLUSIONES	55
	REFERENCIAS	57
	APÉNDICE ENTREVISTAS	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tamaño de empresas por el número de empleados	8
<i>Tabla 2.</i> Algunas tipologías de emprendedores y de PYMES.	10
<i>Tabla 3.</i> Características de dos tipos de PYMES: clásica y cometa.	11
<i>Tabla 4.</i> Estratificación de empresas publicada en el diario oficial de la federación.	13
<i>Tabla 5.</i> Número de empresas por tamaño y personal ocupado.	14
<i>Tabla 6.</i> Distribución de empresas mexicanas.	26
<i>Tabla 7.</i> Indicadores de competitividad empresarial.	27
<i>Tabla 8.</i> Firmas de Capital Emprendedor.	47

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Distribución del número de empresas y del personal ocupado por tamaño de empresas	14
<i>Figura 2.</i> Distribución del número de empresas y personal ocupado por actividad económica	15
<i>Figura 3.</i> Distribución del número de empresas según acceso a financiamiento por de tamaño empresa.	16
<i>Figura 4.</i> Distribución del número de empresas según fuente de financiamiento por tamaño de empresa.	16
<i>Figura 5.</i> Distribución del número de empresas que solicitaron y recibieron apoyo de los programas del gobierno federal por tamaño de empresa	17
<i>Figura 6.</i> Distribución del número de empresas según su decisión ante el ofrecimiento de un crédito bancario en términos promedio	20
<i>Figura 7.</i> Distribución del número de empresas según la razón por la cual no aceptarían un crédito bancario, por tamaño de empresa.	20
<i>Figura 8.</i> Distribución del número de empresas según la razón principal por la que no les otorgaron financiamiento, por tamaño de empresa.	21
<i>Figura 9.</i> Distribución del número de empresas según acceso a financiamiento por tamaño de empresa.	22
<i>Figura 10.</i> Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del gobierno federal.	22
<i>Figura 11.</i> Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del gobierno federal, por sector de actividad económica	23
<i>Figura 12.</i> El proceso empresarial.	25
<i>Figura 13.</i> Estructura de un fondo de capital privado.	34
<i>Figura 14.</i> Fondos de capital privado.	35
<i>Figura 15.</i> Evolución capital emprendedor en México.	36
<i>Figura 16.</i> Evolución de transacciones de capital emprendedor en México 2000 a 2014	37
<i>Figura 17.</i> Inversionistas nacionales.	38

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

<i>Figura 18.</i> Inversionistas extranjeros.	39
<i>Figura 19.</i> Estrategias de salida en capital emprendedor.	40
<i>Figura 20.</i> Inversiones de capital emprendedor por sector.	41
<i>Figura 21.</i> Características clave del capital privado emprendedor.	49
<i>Figura 22.</i> Etapas en el ciclo de vida de una empresa en la que invierten los fondos de acuerdo a su estrategia.	50
<i>Figura 23.</i> Regiones y países evaluados en el 2014.	54
<i>Figura 24.</i> Capital privado vs PIB	54

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo a estudios llevados a cabo por AMEXCAP (Asociación Mexicana De Capital Privado, A.C.) el crecimiento rentable de la inversión privada y el florecimiento de una generación emprendedora, son los pilares fundamentales del desarrollo económico en una sociedad moderna (AMEXCAP, 2015).

Según el último Censo Económico, en 2013 existían en México 4.2 millones de unidades económicas, de las cuales 99.82 por ciento pueden ser clasificadas como PYMES, estas generan el 52% del Producto Interno Bruto, y 72% del empleo en el país (Banco de México ,2015).

Tomando en cuenta los datos mencionados en el párrafo anterior, y considerando que las PYMES representan más de la mitad del producto interno bruto en el país, es necesario mencionar que al momento de acceder a un fondo de capital ya sea de tipo privado o gubernamental necesario para emprender una PYME, es preciso que tomemos en cuenta los diferentes factores y mecanismos que nos harán decidir por el tipo de fondo que más se ajuste a nuestro modelo de negocio, para lo cual es importante hacer un comparativo entre las ventajas y desventajas que se tienen al adquirir uno por sobre el otro.

Según KPMG (2013) en México la tendencia es que los fondos de capital privado, inviertan principalmente en organización medianas y pequeñas PYMES, como sucede en el resto del mundo. Una de las ventajas de tomar un fondo de capital privado es que estos apoyan a las compañías privadas que tienen un alto potencial de crecimiento fortaleciendo sus ventajas competitivas, atendiendo sus áreas de oportunidad en términos financieros, operativos e institucionales con el fin de generar crecimientos aún más acelerados, de esta manera las empresas invertidas se benefician ampliamente, y generalmente pasan de ser compañías familiares o pequeñas, a empresas sólidas que compiten eficientemente en los mercados globales .

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Por otro lado, se tiene los fondos gubernamentales, que resultan más atractivos para las pequeñas y medianas empresas, ya que se consideran son de relativamente fácil acceso en comparación con los fondos de capital privado, y una vez obteniendo el primero es más fácil obtener uno subsecuente, además que los fondos gubernamentales tienen una mayor difusión entre los emprendedores, por formar parte de un programa de gobierno que estimula la generación de nuevas empresas y fuentes de empleo. La forma más común de acceder a ellos es por medio de incubadoras, a través de universidades públicas y privadas; el principal propósito de estos fondos es el incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, en pocas palabras generar fuentes de empleo y desarrollo estables.

En México existen principalmente dos formas de acceder a fondos para empresas de nueva creación, los cuales son: organizaciones que representan firmas de capitales privados como por ejemplo la Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C. (AMEXCAP) o de tipo gubernamental como el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM):

La Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C. (AMEXCAP) fundada en 2003, es una organización sin fines de lucro, cuya misión es fomentar el desarrollo de la industria de capital privado y capital emprendedor en México. Actualmente representa a 90 Firmas de Capital Emprendedor, Capital Privado, Bienes Raíces e Infraestructura; asimismo, agremia a más de 50 firmas de asesoría especializada. Los fondos asociados a AMEXCAP en conjunto han levantado recursos acumulados por más de \$24,500 millones de dólares en México durante los últimos catorce años. Éstos invierten en un amplio espectro de sectores como: productos de consumo, salud, transporte, servicios financieros, medios, telecomunicaciones, bienes raíces e infraestructura (AMEXCAP Asociación Mexicana de Capital Privada A.C, 2016)

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial. Como organismo público especializado de vanguardia, fomentará e impulsará la cultura emprendedora; apoyará la creación y consolidación de más micro, pequeñas y medianas empresas; facilitará que más empresas crezcan de micro a pequeñas, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes; y potenciará su inserción exitosa y competitiva en los mercados internacionales. Sobre todo, acercará los esquemas de financiamiento a la actividad productiva para que verdaderamente llegue a quienes lo requieran (INADEM, 2016).

Luego entonces la principal motivación para escribir esta tesis, es la de identificar los diferentes mecanismos de financiamiento tanto privado como de gobierno a los que tiene acceso el emprendedor para empezar su PYME, esto visto desde un enfoque financiero, enfocándome principalmente en los fondos de capital privado, ya que se piensa estos son un área poco explorada en el país en comparación con los financiamientos gubernamentales, muy conocidos por la mayoría de los emprendedores, para de esta manera utilizar los conocimientos técnicos y prácticos, adquiridos durante mi formación como maestro en administración, con especialidad en finanzas, y llevar dichos conocimientos a la práctica.

Según Ernst & young (2010) El Capital Privado es dinero aportado por inversionistas institucionales o inversionistas profesionales, que al agruparse constituye los denominados Fondos de Capital Privado. El Capital Privado se enfoca en transacciones con acciones o activos que no se

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

ofertan públicamente en una bolsa de valores y a menudo involucran una inversión de capital o la adquisición de la Compañía. El objetivo de los fondos es invertir en empresas con gran potencial para incrementar su valor y de esta manera hacerlas más competitivas tanto en el mercado local como en el internacional. En términos generales el monto de las transacciones con Fondos de Capital Privado puede darse desde 5 millones de pesos en adelante, dependiendo del perfil del fondo, ejemplos de estos fondos son: The Carlyle Group, Goldman Sachs y Advent International.

De acuerdo a información de noviembre de 2012 de la AMEXCAP, en México, operan 71 administradores de fondos de los cuales 27 se especializan en Capital Privado; 15, en Capital Emprendedor; 19, en Bienes Raíces, 7 en Infraestructura y, además, hay 3 fondos de fondos (que proveen recursos a los fondos de Capital Privado), Los fondos de Capital Privado con operaciones en México, han levantado US\$14,939 millones de 2000 a 2012 (Cárdenas Dosal, 2013).

La razón por la cual personalmente se considera que el tipo de financiamiento privado me parece un buena opción, en primer lugar es el gran cumulo de experiencia técnica que estos pueden aportar para ayudar a una PYME durante las diferentes etapas de sus creación a través de Firmas de Capital Emprendedor, y es que al parecer la gran mayoría de los emprendedores buscan financiamientos gubernamentales, y dejan de lado los apoyos privados existentes por considerarlos caros, complicados y de difícil acceso, mi intención con esta tesis es hacer una comparación entre ambos públicos y privados, para definir cual nos conviene más en cada caso, o quizás la mejor opción sea hacer un mezcla de ambos. Tomando en cuenta todos estos factores la pregunta de investigación para esta tesis es la siguiente, ¿en el contexto actual del país, cual es el atractivo de los fondos de capital privado como medio de financiamiento para empezar una PYME en México?

Aunado a todo esto personalmente quiero emprender una PYME, identificando los mecanismos de financiamiento, comprendiendo la forma en cómo trabajan, que cantidades son a

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

las que puedo acceder por medio de estos financiamientos, para finalmente poder emprender mi propio negocio, ya que después de haber trabajado por un buen tiempo para empresas privadas: grandes, pequeñas y medianas, se considera que es tiempo para empezar a desarrollar mi potencial con una empresa propia, y me gustaría explorar los créditos privados disponibles para emprender.

Los recursos empleados para desarrollar esta tesis son fuentes bibliográficas, casos de estudio publicados, citas con personal de AMEXCAP en este punto ya cuento con los contactos necesarios dentro de la institución Ernesto Ibarra Analista de Investigación, y con los representantes de los fondos de capital privado que integran AMEXCAP, mediante correos electrónicos, llamadas telefónicas y entrevistas en persona, la cantidad de personas que consideramos son 3 por parte de AMEXCAP y 3 por cada representante de fondos de capital privado, para de esta manera tener una visión integral sobre lo que es un fondo de capital privado y como funciona, un ejemplo de estas preguntas son: ¿Cómo se acerca un emprendedor por primera vez con AMEXCAP?, ¿Cuáles son los tipos de fondo a los que se tiene acceso con AMEXCAP?, ¿Cuál es el tiempo estimado de retorno de la inversión ? , ¿Qué porcentaje de los derechos de mi compañía tengo que ceder a AMEXCAP?, entre otras. Por otro lado, se llevará a cabo un estudio sobre los apoyos gubernamentales disponibles en páginas oficiales del gobierno de la Republica en internet, que son y cómo funcionan para de esta forma tener un comparativo entre los fondos de capital privado y gubernamentales, y porque decidir entre uno y otro.

La estructura de esta tesis se divide en 3 ejes centrales, primero la explicación de la problemática actual referente a nuestra pregunta de investigación, ¿en el contexto actual del país y en comparación con los fondos gubernamentales, son los fondos de capital privado una buena opción para empezar una PYME en México y por qué?, a continuación desarrollamos el marco teórico, aquí abordaremos la bibliografía referente a los capitales privados, casos de estudio,

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

publicaciones, entrevista con personal de AMEXCAP y con personal de fondos de capital privado como KPMG, posteriormente se procede a desarrollar el proyecto llevando a cabo una comparación puntual entre un fondo de capital privado y uno gubernamental, enfocado principalmente en los primeros, para de esta manera saber cuál ha sido el impacto que estos fondos privados han tenido en las PYMES mexicanas desde su llegada hasta la actualidad, para finalmente llegar a una conclusión y contestar nuestra pregunta de investigación.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Pymes

Como actualmente sucede en países desarrollados en regiones de Europa y Asia, es posible advertir que el avance de estas zonas económicas se ve beneficiado en gran medida por el apoyo con el que cuentan las pequeñas y medianas empresas por parte de sus gobiernos, mismo que se traducen en beneficios para el crecimiento de sus economías, la implementación de nuevas y mejores políticas es necesario para concretar dicho crecimiento. En el caso de los gobiernos latinoamericanos podemos advertir que sus políticas públicas en gran medida se traducen en apoyo al sector de las macroempresas, y no al sector de la pequeña y mediana empresa, afectando fuertemente al crecimiento de sus propias economías y produciendo un margen económico de pobreza cada vez mayor entre su población (Jacques, Cisneros y Mejía, 2011).

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas representan gran parte del crecimiento económico global, esto se vuelve aún más evidente en países europeos y de Asia, apoyados fuertemente por políticas públicas que fortalecen su crecimiento. Es deseable que esto se replique en países de latinoamericanos, lo cuales lleva un rezago de décadas en esta materia a pesar de que en la actualidad se hace algo en esta materia, la estructura no es la adecuada y lo suficientemente ágil para el florecimiento de mayores y mejores PYMES (Jacques, Cisneros y Mejía, 2011).

2.1.1. *Definición y clasificación de pymes*

Según Ueki, Y. Tsuji, M & Cárcamo O.R. (2005) la definición de pequeña y mediana empresa no se ha estandarizado internacionalmente. Incluso se pueden encontrar diferencias entre las entidades gubernamentales de un mismo país. La clasificación de las mismas, sobre la base del número de empleados y el volumen de ventas varía de acuerdo a la realidad y tamaño relativo de cada país, lo que genera diversos agrupamientos de micro pequeña y medianas empresas. En su concepción más

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

amplia una PYME, es una unidad productora de bienes y servicios, dirigida por un propietario, de una forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto al número de trabajadores y cobertura de mercado (SELA, 2009).

En México el tamaño de las empresas se define cuantitativamente por el número de empleados que tiene contratados, considerando el sector económico donde se encuentran, como se muestra en la Tabla 1 (Jacques, Cisneros y Mejía, 2011). El tamaño de la empresa según la Tabla 1 se divide en Microempresa, pequeña, mediana y grande, como se puede apreciar el número de empleados por tamaño de empresa puede variar de acuerdo al sector económico (Industrial, Comercial y de Servicio).

Tabla 1.

Tamaño de empresas por el número de empleados.

Tamaño de empresa	Numero de empleados por sector económico		
	Industrial	Comercial	De servicio
Microempresa	De 0 a 10	De 0 a 10	De 0 a 10
Pequeña	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
Mediana	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100
Grande	Más de 251	Más de 100	Más de 100

Fuente: Filio, L. J., Cisneros, L. y Mejía, J. H. (2011, p.473)

2.1.2. *Tipologías de pymes*

Según Jacques, Cisneros y Mejía (2011) la cantidad de tipologías de emprendedores y de PYMES es muy grande. Todas ellas son importantes, estas son elaboradas de acuerdo a los objetivos, mediante metodologías y muestras distintas.

Smith, N.R. (1967) fue pionero en hacer una tipología empresarial. Toma en cuenta dos tipos, el artesano (sujeto del oficio que emprende un negocio), y el emprendedor de negocios (el cual busca oportunidades de negocios), sin importar el sector de que se trate, es posible clasificar

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

un amplio número de emprendedores. Smith ubicó al emprendedor tecnológico en una clasificación de independiente

Según Lorrain, J. y Dussault, L. (1988), habiendo analizado el comportamiento de los dos tipos de emprendedores de Smith, la administración del emprendedor de negocios sería la más equilibrada.

De acuerdo a Collins, O. F. & Moore, D. G. (1970) mostraron las diferencias en las conductas, al igual que las áreas de interés, y los espacios de interés para la formación de dos tipos de emprendedores: el administrativo, que se desarrolla en las organizaciones, y por otro lado el autónomo, quien desarrolla su propia empresa. El emprendedor administrativo es como el que describe Schumpeter (1934): es un individuo que genera innovación para su organización. Son conocidos a menudo con el nombre de emprendedor interno o corporativo (corporate entrepreneur). El emprendedor autónomo, representa al emprendedor actual, una persona que inicia su negocio al crear una empresa.

De acuerdo a Laufer, J. C. (1974) se considera al emprendedor artesano de Smith, sin embargo, instituyó tres tipos de emprendedores de negocios (El gerente o innovador, el orientado al crecimiento, el orientado hacia la eficiencia y el Artesano). Julien, P. A. y Marchesnay, M. (1987, 1996) sugirieron dos tipos de propietarios y líderes de PYMES: uno se centra en el crecimiento (CAP), y el otro en la perennidad (PIC). Lafuente, A. y Salas, V. (1989) agregaron en su tipología las dimensiones de riesgo y de la empresa familiar. Éstos son aspectos muy oportunos, ya que permiten mezclar el comportamiento de los emprendedores: ciertos dirigentes obtienen un nivel de riesgo más alto que otros, y algunos ven el riesgo como un espacio cíclico que hay que considerar al lanzar nuevos productos.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Tabla 2.

Algunas tipologías de emprendedores y de PYMES.

AUTOR(ES)	FECHA	TIPOLOGÍA
Smith	1967	Dos tipos de emprendedores: 1. El artesano 2. El emprendedor de negocios
Collins y Moore	1970	Dos tipos de emprendedores: 1. El emprendedor administrativo 2. El emprendedor autónomo
Laufer	1974	Cuatro tipos de emprendedores: 1. El gerente o el innovador 2. El emprendedor orientado hacia el crecimiento 3. El emprendedor orientado hacia la eficacia 4. El emprendedor artesano
Julien y Marchesnay	1987 1996	Dos tipos de propietarios dirigentes de PYMES, según su orientación: 1. PIC (perennidad, independencia, crecimiento) 2. CAP (crecimiento fuerte, autonomía, perennidad escasa)
Lafuente y Salas	1989	Cuatro tipos de emprendedores nuevos en España, en función de sus aspiraciones: 1. El Artesano 2. El emprendedor orientado hacia el riesgo 3. El emprendedor orientado hacia la familia 4. El gerente
Duchéneauat	1999	Cuatro estilos sociales de creadores de empresa en Francia: 1. El rebelde 2. El maduro 3. El iniciado 4. El principiante

Fuente: Filio, L. J., Cisneros, L. y Mejía, J. H. (2011, p.57)

En Francia, una encuesta aplicada por correo y por teléfono a 1,344 personas, permitió establecer el perfil y el estilo social de los creadores de empresa y definir cuatro grandes tipos de emprendedores: el rebelde (28%), el maduro (41%), el iniciado (25%) y el principiante (6%) como se muestra en la Tabla 2 (Duchéneauat, B. 1999).

A partir de las raíces sistemáticas diseñadas por los dirigentes para establecer su sistema de actividades de administración, Filion, L. J. (2000a) propuso dos tipos de PYMES: la clásica y la cometa. La tabla 3 muestra de manera detalla las diferencias significativas por elemento (en total

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

13) que existen entre las PYMES clásica y cometa, resaltando principalmente: el tipo de propietario dirigente, filosofía de acción, tipo de estructura y la comunicación (Jacques, Cisneros y Mejía, 2011).

Tabla 3.

Características de dos tipos de PYMES: clásica y cometa.

ELEMENTO	CLÁSICA	COMETA
Tipo de propietario dirigente	Operador	Visionario
Objetivo del propietario dirigente	Perennidad	Crecimiento
Filosofía de acción	Constancia	Innovación
Actividades principales del propietario dirigente	Administración de las actividades corrientes	Prospección y desarrollo Elaboración de estrategias y objetivos internacionales Marketing Ventas
Tipos de empleados	Motivados por un sentimiento de pertenencia Fuerte identidad	Alentados por una gran motivación Autónomos
Disponibilidad de recursos	Limitada	Creciente
Tipos de tareas	Recurrentes Estables	Cambiantes Evolutivas
Tipos de estructuras	Sencilla	Organica Sujeta a cambios y ajustes continuos
Delegación	Pequeña	Muy grande
Comunicaciones	De arriba abajo	En todas direcciones Frecuentes
Competencias valorizadas	Competencias de ejecución (la facultad de realizar correctamente una tarea es primordial)	Competencias de diseño e implantación (la facultad de realizar cosas nuevas y distintas con rapidez es crucial)
Tipo de capacitación	Vinculada a la tarea	Vinculada al conjunto de actividades actuales y futuras
Factores de reconocimiento	La calidad de la relación entre los empleados y el propietario dirigente	Los logros innovadores La formación compartida con el propietario dirigente

Fuente: Filio, L. J., Cisneros, L. y Mejía, J. H. (2011, p.58)

Según Jacques, Cisneros y Mejía (2011) no existe una forma única y completa para clasificar las PYMES; emprendedores, propietarios y dirigentes que las componen, debido a que cada una tiene mecanismos particulares. Por otro lado, es importante contar con un estudio y clasificación que nos permita entender cómo se compone, y cómo interactúan estos componentes, ideas, valores de las personas que los integran y en particular de quienes las dirigen.

El estudio y clasificación de las PYMES son de gran ayuda para la educación de las empresas y como estas se administran, esto nos permite a las personas que van a tomar un nuevo cargo desempeñarse de una manera más eficaz en sus nuevos puestos, lo cual permite que los futuros

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

emprendedores cuenten con una base que les permita seguir desarrollando sus destrezas empresariales desde sus conocimientos y habilidades actuales (Jacques, Cisneros y Mejía, 2011).

2.1.3. Historia y estadística de las PYMES

Según Barner, H. E. (1967), las PYMES, independientemente de la naturaleza de su actividad principal, presentan las características históricas que identifican a todas las culturas del mundo desde tiempos remotos, prácticamente desde que el hombre se vuelve sedentario, hace aproximadamente 10,000 años. Desde entonces, el mundo ha observado, con algunas variantes, los grandes contrastes que aun observamos en la constitución de las economías sociales; antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes), los pequeños agricultores, productores y artesanos, así como aquellos que se dedicaban a tareas productivas prácticamente de subsistencia, lo mismo que una amorfa, a veces difícil de identificar, que se dedicaban a prestar servicios de la distinta naturaleza.

De acuerdo a INEGI (2009) en el año de 1978 en México se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó al apoyo de los establecimientos que ocupaban entre 6 y 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los establecimientos que empleaban cinco o menos personas, se les consideraba como talleres artesanales y no eran objeto de este programa de apoyo. En marzo de 1979, a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se consideró como pequeña industria a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de aquel entonces).

No fue sino hasta el año de 1985 que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. El 30 de abril de ese año, publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes estratos: Microindustria. Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año. Industria Pequeña. Las empresas que ocuparan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año. Industria Mediana. Las empresas que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de 1,100 millones de pesos al año.

Desde entonces, el marco normativo y regulatorio de las actividades económicas de las micro, pequeñas y medianas empresas lo ha establecido la Secretaría de Economía (antes SECOFI).

Tabla 4.

Estratificación de empresas publicada en el diario oficial de la federación.

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Industria	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250
Comercio	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93	De 31 a 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
Servicios	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235

Fuente: Banco de México (2015, p.105).

Para contar con información de alcance nacional sobre las habilidades gerenciales y de emprendimiento, así como de los apoyos gubernamentales que reciben las micro, pequeñas y medianas empresas en México, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

(BANCOMEXT), presentan la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (INEGI, 2015).

Del total de empresas consideradas en la ENAPROCE (Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) elaborado por el INEGI en 2015, 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más del 11% de los ocupados.

Tabla 5.

Número de empresas por tamaño y personal ocupado.

Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
Total	4 048 543	100.0	100.0

Fuente: INEGI (2015, p.5).

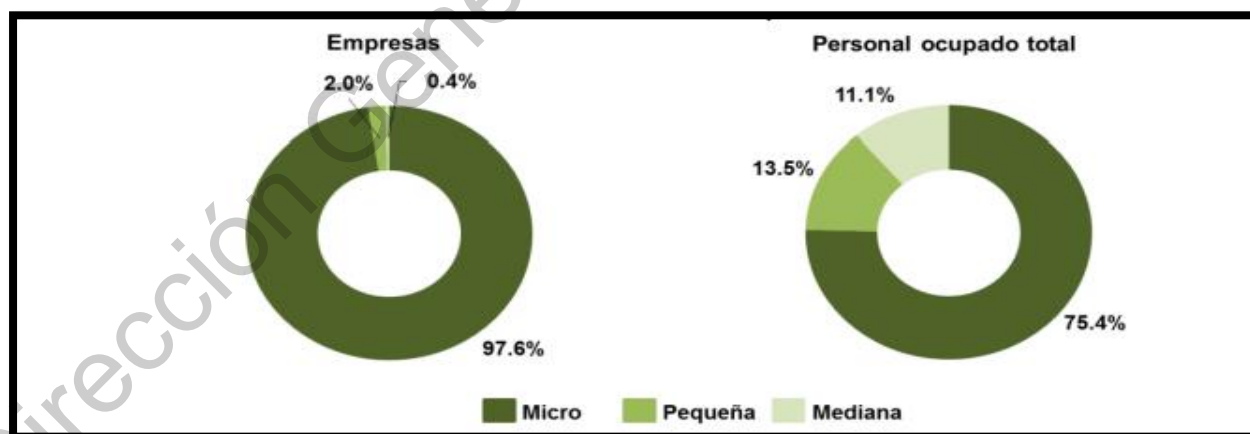


Figura 1. Distribución del número de empresas y del personal ocupado por tamaño de empresas.

Fuente: INEGI (2015, p.8).

Por sector de actividad económica, el comercio registró el mayor porcentaje del número de empresas con un 56.5% y del personal ocupado total con un 48.2%, por debajo de dicho sector se

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

encuentran los servicios que registraron un 32.4% del total de empresas y un 32.9% del personal ocupado total, y las manufacturas con una participación del 11.1% en el número de empresas y del 18.9% en el personal ocupado total, tal como se muestra en la Figura 2 de la página siguiente.

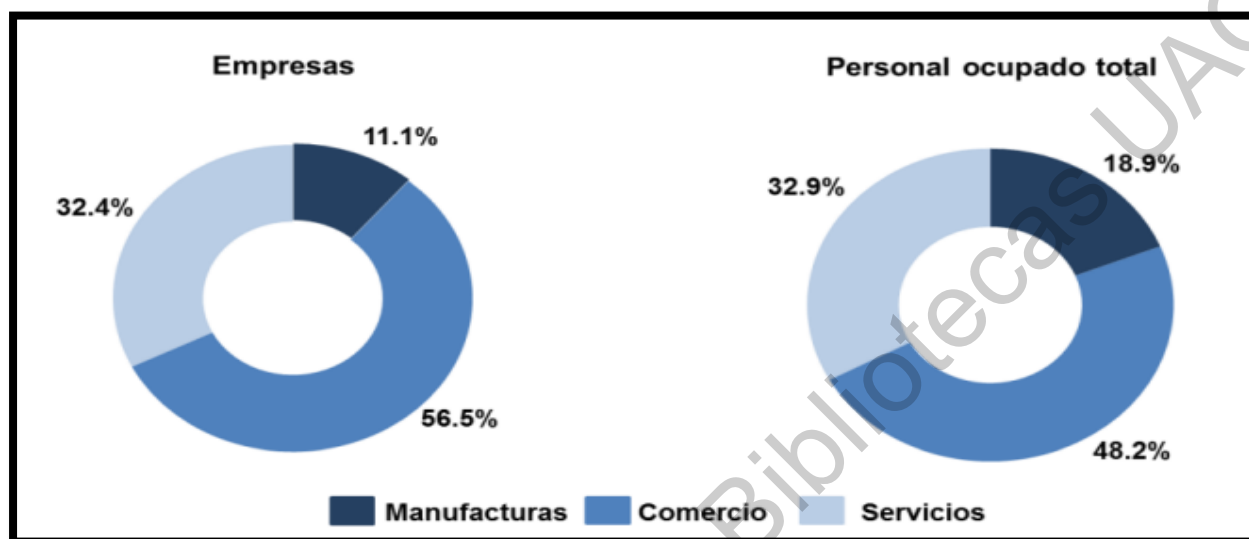
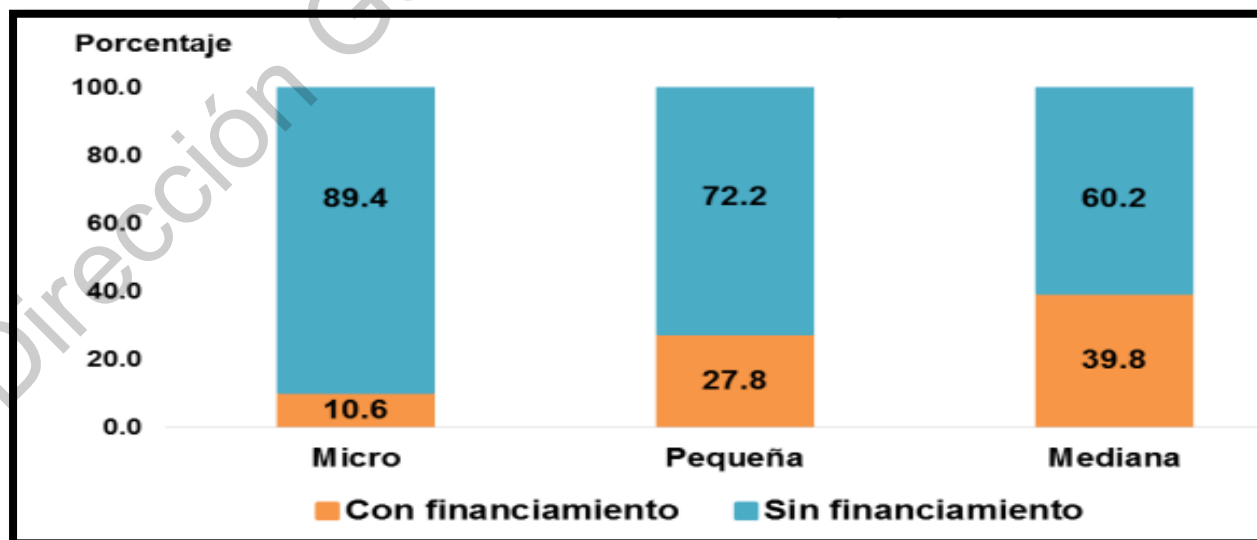


Figura 2. Distribución del número de empresas y personal ocupado por actividad económica. Fuente: INEGI (2015, p.9).

En relación a las empresas que tuvieron acceso al financiamiento, destacan las empresas medianas con un 39.8%, seguidas por las empresas pequeñas con un 27.8% y las microempresas con un 10.6%.



Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Figura 3. Distribución del número de empresas según acceso a financiamiento por tamaño de empresa. Fuente: INEGI (2015, p.27).

En 2014, la principal fuente de financiamiento para las unidades económicas es el sistema financiero formal, así lo resalta el 53.2% de las microempresas con financiamiento, el 68.9% de las empresas pequeñas y el 79.3% de las medianas. Los créditos otorgados por proveedores representan la segunda fuente de financiamiento de las empresas pequeñas y medianas con el 38.1% y el 40.3% respectivamente, en tanto que para las microempresas fueron los recursos propios con un 28.7%.

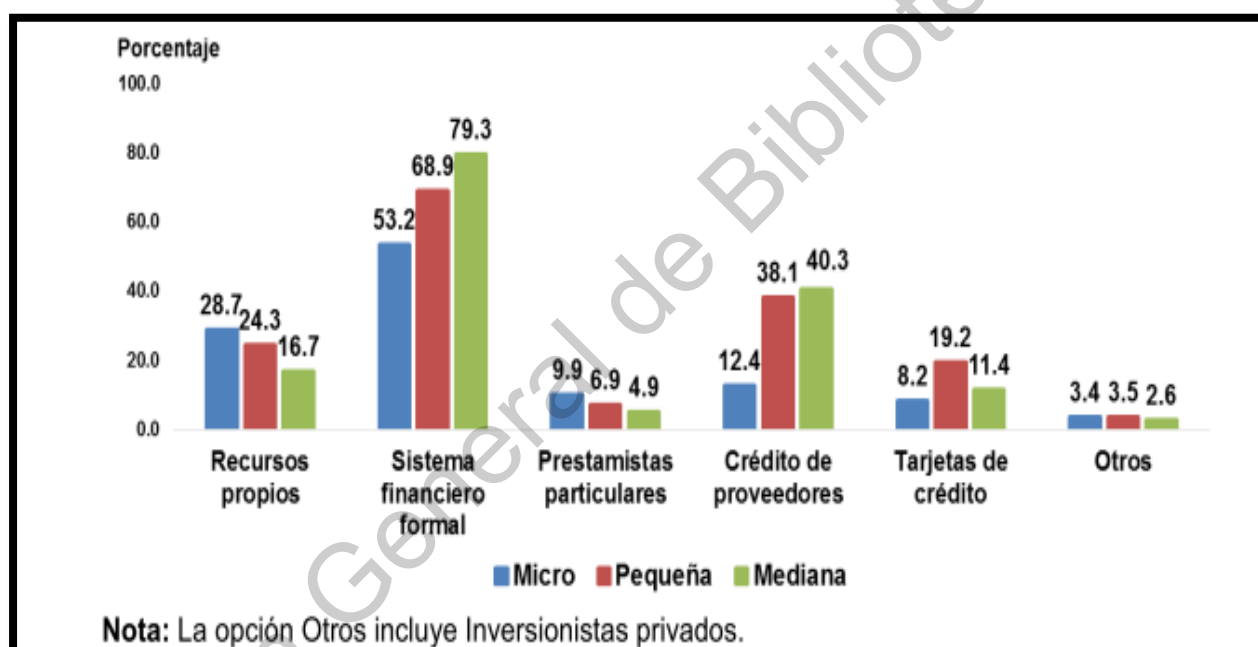


Figura 4. Distribución del número de empresas según fuente de financiamiento por tamaño de empresa. Fuente: INEGI (2015, p.28).

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

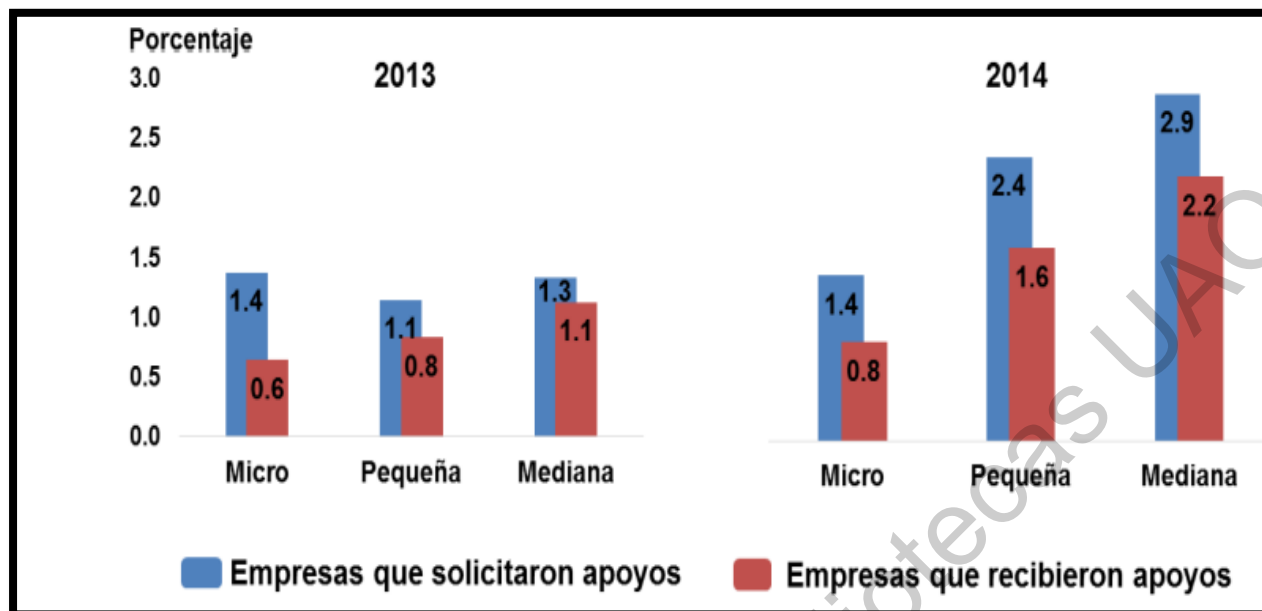


Figura 5. Distribución del número de empresas que solicitaron y recibieron apoyo de los programas del gobierno federal por tamaño de empresa. Fuente: INEGI (2015, p.31).

2.1.4 Importancia de las PYMES en México

Según Jacques, Cisneros y Mejía (2011) las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen más del 95% de las entidades económicas. Estas empresas contribuyen en gran medida al producto interno bruto (PIB) de la mayoría de los países del mundo. Además, a ellas se atribuyen el desarrollo económico de las naciones, la creación constante de empleos (el 80% de los nuevos puestos) y la generación de innovaciones. Su importancia ha sido reconocida a nivel internacional por académicos, emprendedores, políticos y otros grupos interesados en el desarrollo de los países. Todos ellos coinciden en que el mundo avanza rápidamente hacia economías cuyo dinamismo está fuertemente vinculado a la existencia de una masa crítica de PYMES: cuanto mayor sea la proporción de PYMES en una economía, mayor será la flexibilidad de ésta, ya que dichas organizaciones se pueden adaptar rápidamente a los cambios en el entorno. De esta manera, cada día se incrementa el interés por comprender más y mejor la forma en la que se dinamizan las

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

economías; en otras palabras, existe un interés creciente acerca de cómo emprender, dirigir y desarrollar PYMES.

Según el último Censo Económico, en 2013 existían en México 4.2 millones de unidades económicas, de las cuales 99.82 por ciento pueden ser clasificadas como PYMES, estas generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país (Banco de México, 2015).

2.1.5. Beneficios fiscales para las PYMES en México

En 2017 y 2018, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) podrán deducir el Impuesto Sobre la Renta de forma inmediata de las inversiones que realicen en bienes de activo fijo.

El presidente Enrique Peña Nieto firmó un Decreto que permitirá a las Pymes deducir unos 4 mil millones de pesos, de acuerdo con cálculos de El Financiero con base en cifras del Banxico y de la Asociación de Bancos de México. “Esta medida podrá beneficiar a 4.2 millones de pequeñas y medianas empresas que contarán con mayores recursos para invertir, producir y expandirse, generando al mismo tiempo más oportunidades de empleo”, dijo en Los Pinos (Patiño, D., 2017).

2.1.2. Tipos de financiamiento para PYMES en México

Según Tania M. (2010) las formas por medio de las que el emprendedor de una PYME puede acceder a financiamiento en México son:

- 1.- FFF: Friend, Family and Fools este es un capital que por lo general se emplea para la constitución de la empresa, que es cuando el emprendedor comienza el negocio donde la familia y amigos son las principales fuentes de financiamiento
- 2.- Fondos Gubernamentales: utilizados principalmente para la generación del modelo de negocio y desarrollo del proyecto.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

3.- Inversionistas ángeles: Estos por lo general se dan en empresas que ya están en funcionamiento y que son atractivas por su innovación y potencial de desarrollo. Los ángeles inversionistas pueden ser individuos o pertenecer a una asociación.

4.-Capital privado emprendedor: el capital privado aporta capital a cambio de acciones de la empresa a invertir, además contribuye con recursos no monetarios como contactos, mejores prácticas, administración, etc. Su participación en el negocio es temporal buscando su salida en un periodo de tiempo determinado.

5.- Financiamientos bancarios: en estos las empresas pueden acudir para capital de trabajo o para tener flujo en la operación diaria del negocio.

Según INEGI (2015) en 2014, la principal fuente de financiamiento para las unidades económicas es el sistema financiero formal, así lo resalta el 53.2% de las microempresas con financiamiento, el 68.9% de las empresas pequeñas y el 79.3% de las medianas. Los créditos otorgados por proveedores representan la segunda fuente de financiamiento de las empresas pequeñas y medianas con el 38.1% y el 40.3% respectivamente, en tanto que para las microempresas fueron los recursos propios con un 28.7%.

Según INEGI (2015) el 66.8% como se muestra en la Figura 6 del total de las empresas reportadas por la encuesta hecha por el INEGI en México no aceptarían un crédito bancario, tomando en consideración las condiciones promedio del mercado en 2015, de las cuales el 60.1% de las microempresas, el 52.6% de las pequeñas y el 46.5% de las medianas, como se muestra en la Figura 6 externan que dicho crédito bancario es caro como la razón principal por la cual no sería aceptado.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

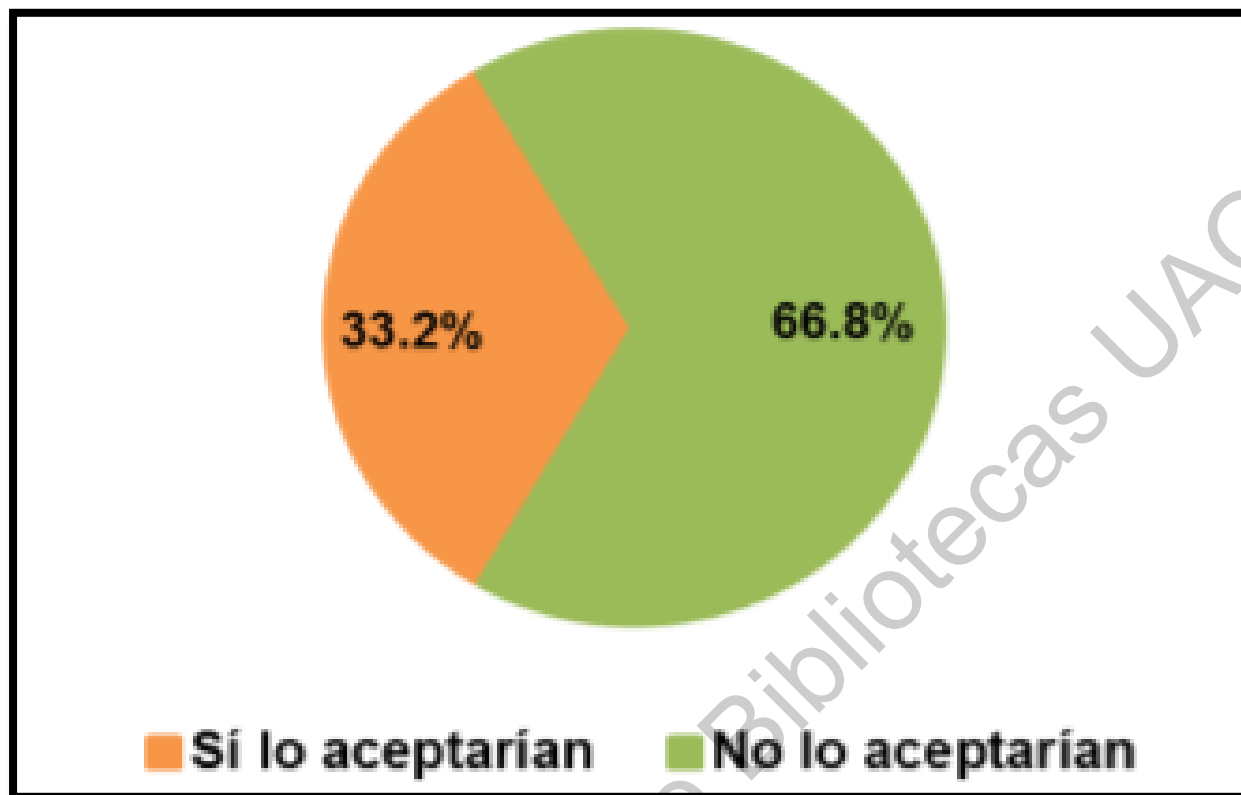


Figura 6. Distribución del número de empresas según su decisión ante el ofrecimiento de un crédito bancario en términos promedio. Fuente: INEGI (2015, p24).

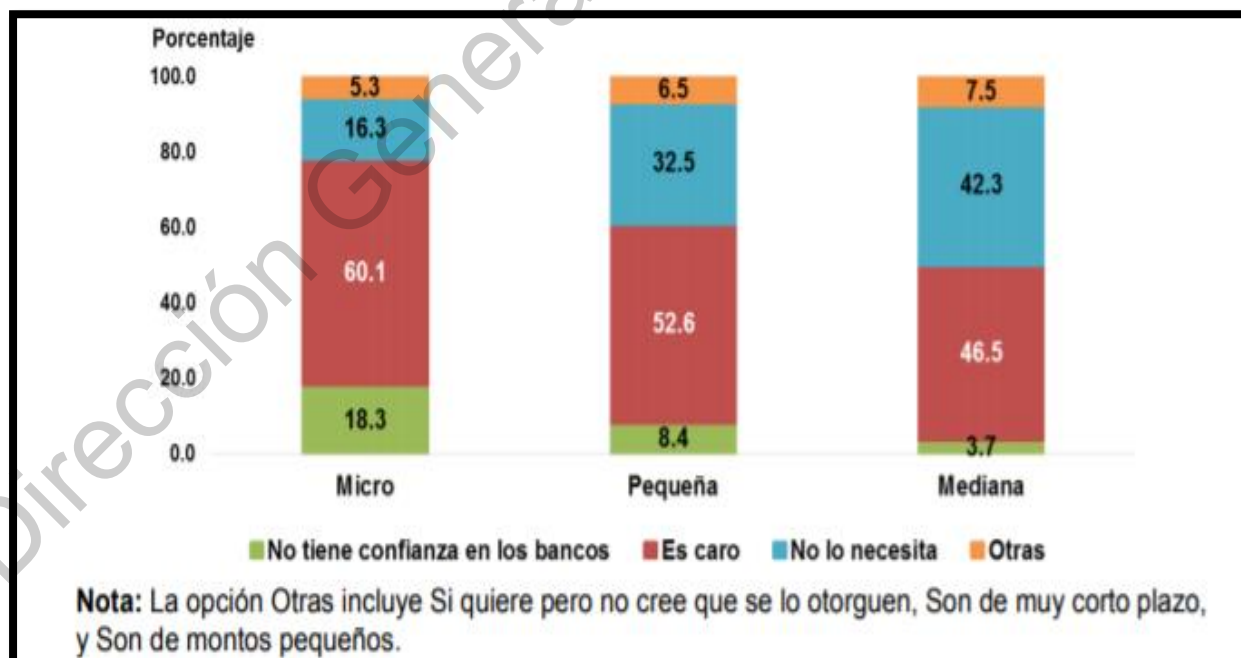


Figura 7. Distribución del número de empresas según la razón por la cual no aceptarían un crédito bancario, por tamaño de empresa. Fuente: INEGI (2015, p25).

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Según INEGI (2015) de acuerdo con los resultados que muestra la Figura 7, las micro y pequeñas empresas a las que se les rechazó un crédito señalan que la inexistencia de colateral, garantía o aval impidió que recibieran financiamiento en el periodo 2013-2014, con el 25.2% y 22.7% respectivamente, en tanto que el 23.6% de las empresas medianas con rechazo señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

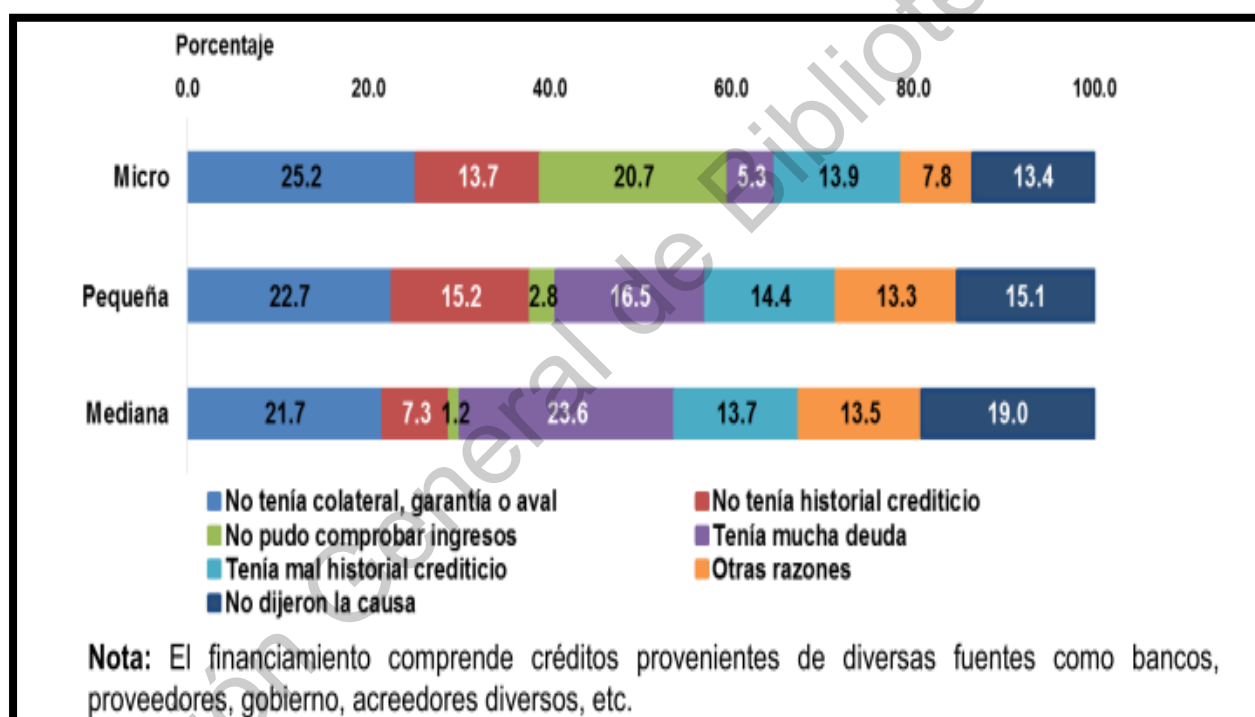


Figura 8. Distribución del número de empresas según la razón principal por la que no les otorgaron financiamiento, por tamaño de empresa. Fuente: INEGI (2015, p26).

Según INEGI (2015) en relación a las empresas que tuvieron acceso al financiamiento, destacan las empresas medianas con un 39.8%, seguidas por las empresas pequeñas con un 27.8% y las microempresas con un 10.6%.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

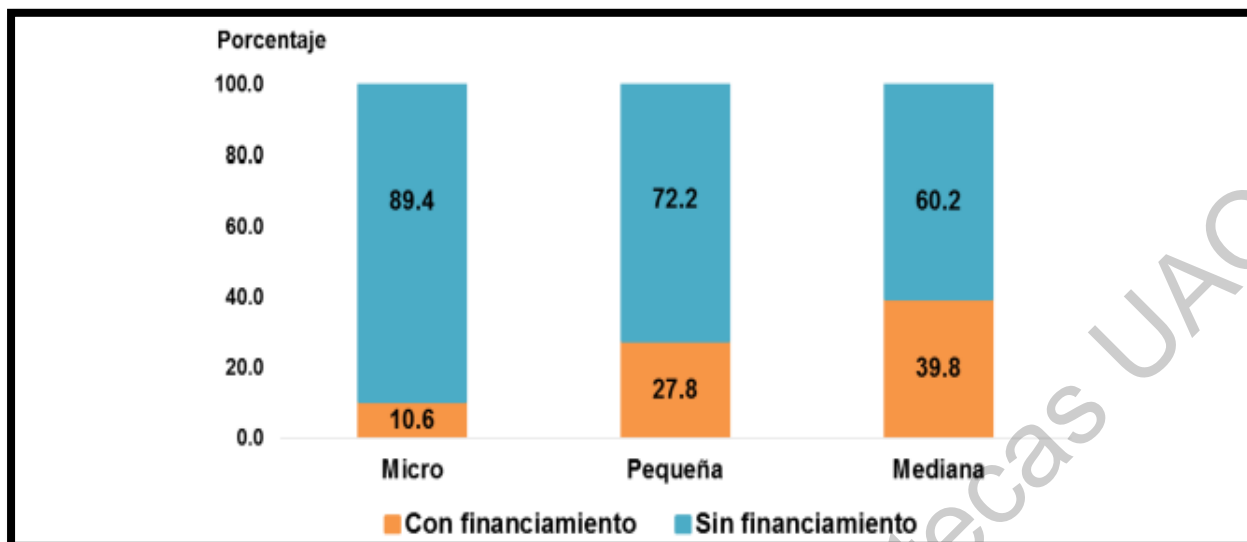


Figura 9. Distribución del número de empresas según acceso a financiamiento por tamaño de empresa. Fuente: INEGI (2015, p27).

Según INEGI (2015) durante 2015, el 14.3% de las empresas declaran conocer al menos uno de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal.

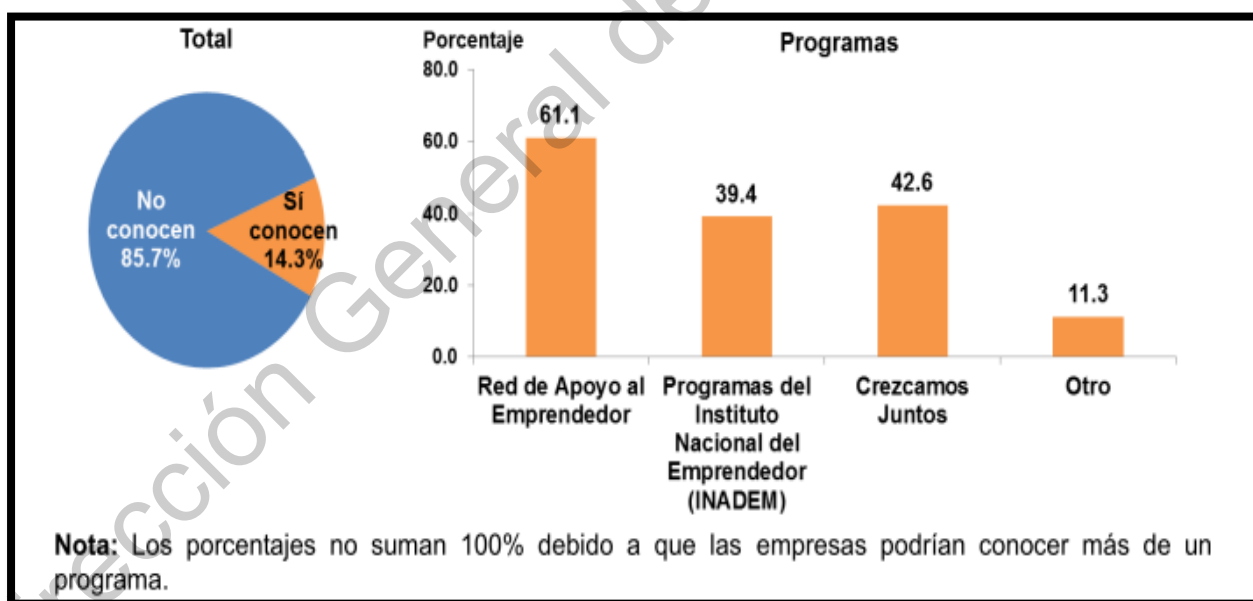


Figura 10. Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del gobierno federal. Fuente: INEGI (2015, p29).

Según INEGI (2015) de acuerdo con la Figura anterior, de las empresas que sí conocen los programas, el mayor porcentaje conoce la Red de Apoyo al Emprendedor, alcanzando el 61.1%,

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

seguido por el programa Crezcamos juntos con el 42.6%, así como otros programas del INADEM con el 39.4 por ciento.

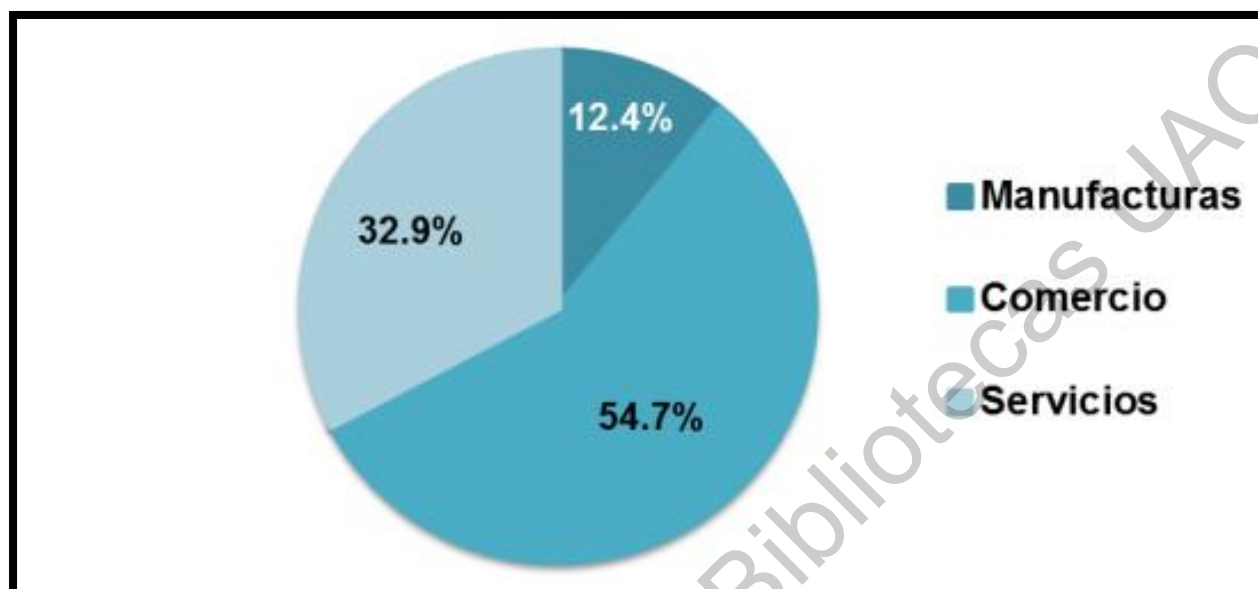


Figura 11. Distribución de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del gobierno federal, por sector de actividad económica. Fuente: INEGI (2015, p30).

Según INEGI (2015) por sector de actividad económica, un mayor número de empresas del sector comercio tienen conocimiento de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, alcanzando un 54.7% del número total de empresas que declaran sí tener conocimiento de éstos. En el caso del sector servicios se tiene el 32.9% y en las industrias manufactureras el 12.4% por ciento.

Según INEGI (2015) en 2013, el 1.3% de las empresas medianas solicitaron apoyos de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal; dicho porcentaje pasó al 2.9% en el año 2014.

Según INEGI (2015) de acuerdo con los datos de 2014, el 2.4% de las empresas pequeñas solicitaron apoyos, asignándoseles al 1.6% del total de empresa. Por su parte, el 1.4% de las microempresas efectuaron la solicitud y recibieron el apoyo el 0.8% en dicho año.

2.2 Emprendimiento y el proceso emprendedor

Mientras que el empresario y la nueva empresa son para todos realidades conocidas y fáciles de identificar, el proceso emprendedor, por su intangibilidad, pasa más inadvertido. Su importancia, no obstante, es sustancial. Sus elementos básicos y la forma en la que se lleva a cabo son determinantes del éxito con el que nace el nuevo proyecto o empresa. El proceso emprendedor es aquel proceso que integra todas las funciones, actividades y acciones asociadas con la identificación y explotación de oportunidades. El proceso emprendedor es, por tanto, el núcleo de cualquier iniciativa emprendedora (Urbano D., Toledano N., 2008).

Empezar o retomar un negocio no es una tarea fácil. No existe una receta mágica ni un formato a seguir para lograrlo. El emprendedor tiene que preguntarse constantemente si lo que hace es pertinente o si es posible mejorarlo. En efecto, se tiene que poner constantemente en tela de juicio la factibilidad de la empresa (es decir, los procesos, la ubicación, el mercado, el financiamiento y otros aspectos que ya se mencionaron) para poder detectar posibilidades de mejora. Realizar estudios de factibilidad permite al emprendedor identificar obstáculos que podrían presentarse, descubrir áreas de oportunidad que no se habían considerado y evitar realizar malas inversiones (Filio, Martínez y Morelos, 2011).

2.2.1. Creación de la empresa

Según Filio, Martínez y Morelos (2011) al observar la Figura 12 es evidente que el proceso de desarrollo de una empresa no tiene un comportamiento lineal, como puede observarse en la Figura estos sirven en las diferentes etapas del proyecto, es posible que durante el proceso tengamos que ir por ejemplo desde la visión estratégica del negocio y regresar a reevaluar el modelo de negocio. Durante cada etapa el emprendedor adquiere conocimiento, información, amplía su red de contactos y fondea su negocio, entre otras cosas, en otras palabras, el proceso emprendedor no

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

necesariamente comienza con una idea y termina con un plan de negocios, sino que puede ser revisado en cada etapa de su formación.

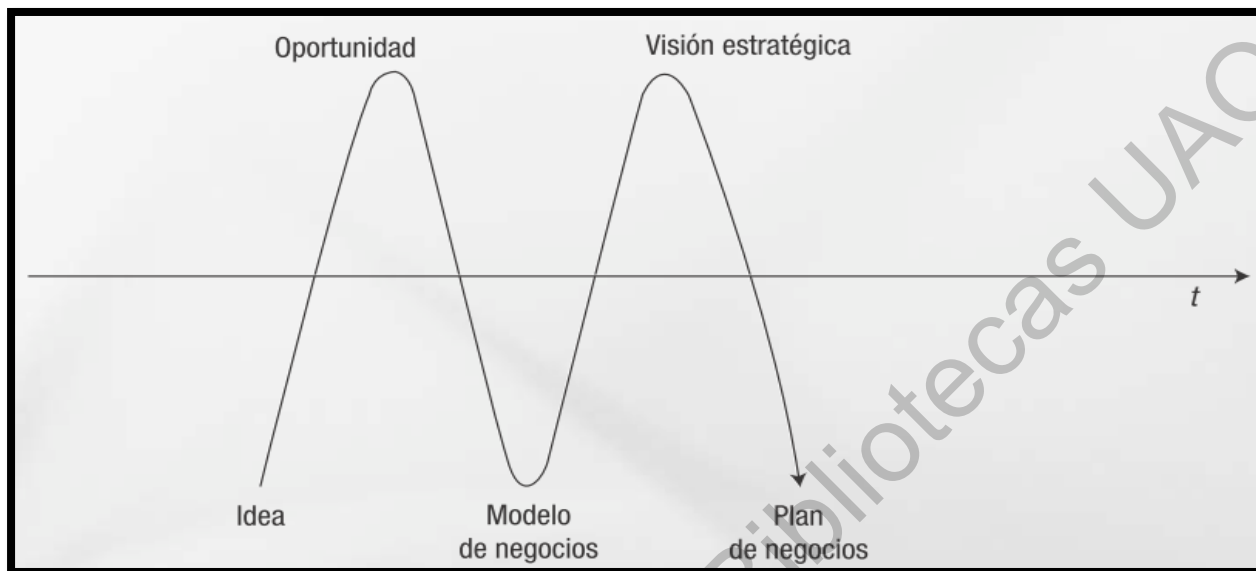


Figura 12. El proceso empresarial. Fuente: Filio, L. J., Cisneros, L. y Mejía, J. H. (2011, p.24).

2.2.2. *Emprendimiento PYME en México*

Según Saavedra y Tapia (2012) en México como en muchos otros países de América Latina, Asia, Estados Unidos y Europa, la micro pequeña y mediana empresa, o PYME, conforma la inmensa mayoría del universo empresarial. De ahí la importancia estratégica que éstas adquieren o deberían tener en términos del desarrollo económico nacional, regional o local. Al año 2009 (Tabla 7). en México se cuenta con más de 5 millones de empresas (productores agrícolas, ganaderos, acuicultores, mineros, artesanos, manufactureros, comerciantes, prestadores de servicios turísticos y culturales), las cuales se distribuyen de acuerdo con el tamaño, de acuerdo con la clasificación mexicana publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009 (Tabla 5). La importancia de la PYME mexicana radica en que ocupa el 78,5% de la fuerza de trabajo y contribuye con el 52% del PIB nacional.

Tabla 6.

Distribución de empresas mexicanas.

Empresas	Nº de empresas	% del total de empresas	% de generación de empleos	% de aportación al PIB
Micro	4.877.070	94,8	45,6	15,5
Pequeñas	214.956	4,18	23,8	14,5
Medianas	42.415	0,82	9,1	22
PYME	5.134.441	99,8	78,5	52
Grandes	9.615	0,2	21,5	48
Total	5.144.056	100,0	100,0	100,0

Fuente: Saavedra G. M., & Tapia S. B. (2012, p.5).

2.2.3. *La competitividad Empresarial de las PYMES*

Según Saavedra y Tapia (2012) la competitividad de una empresa está directamente relacionada con la productividad, la rentabilidad, la posición competitiva, la participación en el mercado interno y externo, las relaciones interempresariales, el sector y la infraestructura regional. Varios estudiosos del tema de la competitividad empresarial han intentado generar modelos o metodologías con la finalidad de determinar la competitividad en las empresas. El factor clave de la competitividad son los recursos críticos (que permiten lograr ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y mantener las rentas generadas),

Según De la cruz I., Morales J., Carrasco G. (2006) basado en la hipótesis de capitales y capacidades Solleiro J., Castañón R. (2005) al igual que Quiroga D. (2003), incluyen los indicadores externos, por otro lado, la OCDE (1992), le da un gran peso a la investigación y desarrollo, como se puede observar en la tabla 6, cinco de los postulantes acuerdan en apuntar a los recursos humanos como un indicador de la competitividad, cuatro de los postulantes referencian a la investigación y desarrollo, la mercadotecnia y los recursos financieros como indicadores de la tecnología, tres de los postulantes señalan como indicadores de la calidad, la producción y las compras, finalmente dos postulantes apuntan como referentes de la competitividad los indicadores

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

externos, capacidades directivas y organización interna, es claro que la gran mayoría de los autores se han fijado en los requerimientos internos de la competitividad de la empresa, y no por el entorno que rodea a las empresas que de manera indirecta o directa influye en la empresa.

Tabla 7.

Indicadores de competitividad empresarial.

Indicador/autor	Rubio y Aragón (2006)	De la Cruz, Morales y Carrasco (2006)	Solleiro y Castañón (2005)	OCDE (1992)	Quiroga (2003)
Indicadores externos				✓	✓
Tecnología	✓	✓	✓		✓
Mercadotecnia	✓	✓	✓	✓	
Recursos humanos	✓	✓	✓	✓	✓
Capacidades directivas	✓				✓
Recursos financieros	✓		✓		✓
Cultura	✓				
Calidad	✓		✓		✓
Producción				✓	✓
Logística		✓			
Organización interna			✓		✓
Compras			✓	✓	✓
Investigación y Desarrollo			✓	✓	✓
Interacción con proveedores y clientes				✓	

Fuente: Saavedra G. M., & Tapia S. B. (2012, p.6).

2.2.4. El ecosistema emprendedor

Según AMEXCAP (2015) estudios de todo el mundo vinculan el emprendimiento con la rápida creación de empleos, el crecimiento del PIB y el aumento de la productividad a largo plazo. Es por esto que ahora, la clave del éxito para los gobiernos de países emergentes y desarrollados es crear un ambiente que nutra y sostenga a los emprendedores.

Según Isenberg D. J. (2010) las siguientes recomendaciones para la construcción de un ecosistema emprendedor exitoso, y que considera puede aplicarse en cualquier país.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

- 1.- Dejar de emular a Silicon Valley: Nadie debe de cuestionar el éxito de Silicon Valley como el ecosistema emprendedor por excelencia ya que lo tiene todo grandes empresas, tecnologías, dinero, talento, etc.
- 2.- Moldear el ecosistema alrededor de los entornos locales: Chile se enfocó en sectores con abundantes recursos naturales como la pesca. Taiwan, Irlanda y Nueva Zelanda desarrollaron ecosistemas basados principalmente en capital humano, lo mismo que Israel.
- 3.- Involucrar al sector privado: El gobierno no puede crear un ecosistema de forma autónoma.
- 4.- Dar mayor prioridad a los emprendimientos con mayor potencial, en especial si los recursos son escasos.
- 5.- Generar historias de éxito: un solo éxito puede tener un efecto sorprendentemente estimulante en un ecosistema de emprendimiento e inspira a imitadores.
- 6.- Atacar de frente el cambio cultural: Algunos países tiene culturas donde el emprendimiento no es aceptado ni bien visto y donde hay poca tolerancia al fracaso.
- 7.- Evitar otorgar apoyos fáciles de obtener.
- 8.- Evitar sobre-diseñar los clusters.
- 9.- Reforma los marcos legales, regulatorios y burocráticos: esto es la clave para que prosperen los esfuerzos de los emprendedores.

Se tiene que tomar en cuenta que en México aún no se cumplen algunos ciclos, el crecimiento de las empresas que han recibido capital es lento y se tiene que ser realista, pragmático y paciente para obtener resultados. Los actores de ecosistema existen en México, sin embargo, todavía hace falta crear las condiciones para fomentar la innovación transformadora, el emprendimiento de alto

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

impacto y así generar crecimiento económico sostenible y sustentable en todas las regiones del país.

2.3. Capital privado

McLaughlin E. & Lydecker W. (2016) mencionan que todo emprendedor necesita de algún tipo de financiamiento para iniciar su negocio. Aunque sigo considerando que la mejor opción es emprender que los medios que se tengan al alcance aun con recursos propios limitados, esta no es la siempre la mejor opción si lo que se desea es generar un negocio con una gran rentabilidad a largo plazo. Es importante que entendamos cuál es la diferencia entre capital de riesgo y capital de inversión. Para empezar el capital de riesgo es una forma de capital de inversión, Es una de las tres mayores fuentes de financiamiento por medio de la cual capitales privados pueden invertir en negocios sin hacerlo a través de algún instrumento público como el mercado de valores. Las otras dos opciones son por medio de inversores ángeles o por medio de firmas de capital privado. Veamos entonces cuales son las diferencias entre inversores ángeles, capital de riesgo y firmas de capital privado.

Los inversionistas ángeles son por lo general emprendedores o ejecutivos que adquirir experiencia y sus relaciones y que quieren mantenerse al día en el desarrollo de los negocios. A estos no los motiva propiamente el retorno de capital, ellos desean servir como mentores para la nueva generación de emprendedores, lo que esto genera es que se formen grupos o redes ángeles de los cuales se puedan obtener los conocimientos y capitales para generar mejores y mayores inversiones. Los sectores más apoyados por los capitales ángeles en el 2013 son software, medios, servicios de salud, biotecnología, ventas y servicios financieros (McLaughlin E. & Lydecker W., 2016).

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Según McLaughlin E. & Lydecker W. (2016) los inversionistas ángeles por lo general invierten en la etapa semilla, pero a ellos no les gusta invertir hasta que el dueño del negocio ha mostrado iniciativa poniendo su propio capital en la inversión adquiriendo un riesgo. De acuerdo a Jeffrey Sohl de la UNH Center for Venture Research, el total de inversión ángel en el 2013 fue de 24.8 billones de dólares, beneficiando a 70,730 empresas emprendedoras lo cual refleja un incremento de 8.3% respecto al 2012.

McLaughlin E. & Lydecker W. (2016) mencionan que el capital de riesgo como los capitales ángeles invierte en la gente, producto, e ideas. Al contrario de lo que se piensa por los medios de comunicación estos raramente invierten en startups, ellos usualmente se involucran en una etapa más tardía después de la del capital semilla, donde la empresa ya se encuentra consolidada. El capital de riesgo normalmente invierte en grupos y son más proclives a invertir en inversiones de mayor riesgo que los ángeles o a las firmas de capital privado. Esto las hace muy atractivas para empresas y negocios que son demasiado pequeños para reunir capital en los mercados públicos. El artículo de Brian DeChesare, "Private Equity vs. Venture Capital", explica que los capitalistas de riesgo están dispuestos a correr grandes riesgos porque generan grandes ganancias. A menudo apuestan menos de \$ 10 millones para empresas en etapa inicial, pero invierten en docenas de ellas. El artículo de Peter Cohan de enero de 2014 explica las matemáticas. Solo una de cada diez compañías del portafolio se convierte en grandes ganadores. Del resto, tres tendrán éxito suficiente para recuperar inversiones, y el resto irá a la quiebra. La Asociación Nacional de Capital Riesgo informa que sus inversionistas tienen un historial de interés en compañías de alta tecnología, pero si un producto es perturbador y prometedor, también invertirán en industrias más tradicionales como productos de consumo y comerciales, fabricación y servicios de salud.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

En la actualidad la industria del Capital Privado está muy consolidada y es bien entendida en países desarrollados como Reino Unido y Estados Unidos. También ha logrado buena penetración en países en desarrollo como India y Brasil. En México, el sector es relativamente joven, y aunque ha crecido a un ritmo acelerado y su impacto es importante, aún es pequeño (Cárdenas Dosal, 2013).

La industria de capital privado se puede dividir en 4 estrategias de inversión de acuerdo a la etapa de desarrollo de la compañía a invertir (AMEXCAP, 2015).

A.- Capital emprendedor (Venture Capital): es la inversión en empresas en sus primeras etapas de evolución, conocidas como startups. Estas empresas ofrecen un elevado potencial de crecimiento, pero tienen un alto riesgo de supervivencia. Dependiendo de la etapa de la etapa de desarrollo en que se encuentre la empresa, y el tipo de inversión se pueden catalogar en:

- 1.- Capital semilla (Seed Capital): Inversión en una idea o en un proyecto, en esta etapa las empresas no tienen un modelo de negocio probado ni cuentan todavía con generación de ingresos.
- 2.- Serie A (Round A): Se llama serie A a la primera ronda de financiamiento institucional. El tamaño de la inversión es habitualmente entre 500 mil y 2 millones de dólares. Generalmente los fondos obtenidos son para financiar las operaciones de la empresa por un periodo de 6 meses a 2 años.
- 3.- Serie B (Round B): Es la segunda ronda de financiamiento institucional. El tamaño de la inversión ronda entre los 2 y 5 millones de dólares. Generalmente estos fondos son utilizados para lograr una masa crítica de ingresos que genere un punto de equilibrio.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

4.- Capital de crecimiento (Late Stage): agrupa las series de financiamiento posteriores a la B, y los montos suelen exceder los 5 millones de dólares. En esta última etapa del capital emprendedor se financia el crecimiento en los ingresos de la empresa para llegar a generar utilidades y una rentabilidad atractiva.

B.- Capital privado (Private Equity): Es la inversión en empresas consolidadas. habitualmente opera mediante alguna de las siguientes estrategias de inversión:

1.- Compras apalancadas (Leveraged Buysouts): Se compra el 100% de una empresa en transacción financiada mayoritariamente con deuda. Esta estrategia se puede utilizar para comprar una empresa listada en bolsa y sacarla del mercado o para comprar una parte o una división de un grupo empresarial.

2.- Capital de expansión (Growth Equity): Fondos que realizan inversiones minoritarias o mayoritarias en empresas con un modelo de negocio probado, rentables, pero que necesitan capital para crecer y/o financiar una adquisición estratégica.

3.- Deuda Mezzanine (Mezzanine Financing): Financiamiento de una empresa consolidada a través de deuda subordinada o acciones preferentes. Estos fondos invierten una parte en deuda y otra parte en capital de la empresa, brindándole financiamiento a empresas maduras y rentables, apalancando las empresas a niveles por arriba del que las instituciones crediticias tradicionales les otorgarían a un crédito. Como compensación los dueños de la deuda mezzanine obtienen un mayor retorno.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

4.- Distressed: Financiamiento de empresas o activos que requieran una estructura operativa o financiera para evitar una situación de quiebra o para salir de la bancarrota.

C.- Bienes Raíces: Financiamiento de proyectos comerciales, industriales, de vivienda, turísticos, etc. Basados en el desarrollo de una propiedad privada.

D.- Infraestructura: Financiamiento de proyectos de transporte (carreteras, puentes, etc), energía (gas, petróleo, electricidad, etc), agua, telecomunicaciones, etc.

2.3.1. Fondos de capital privado

De acuerdo a AMEXCAP (2015). un fondo de capital privado es un intermediario financiero que capta dinero de grandes inversionistas para invertirlo con una visión de largo plazo, adquiriendo así una participación significativa, influyente y activa en el capital y la dirección estratégica de empresas que no conseguirían financiar proyectos de crecimiento recurriendo a las fuentes tradicionales de crédito y capital de banca y los mercados listados.

El fondo invierte junto con los socios originales o con la administración de la empresa, con el objetivo principal de incrementar significativamente el valor de las compañías en las que invierte. El fondo hace líquida su inversión cuando vende su participación en la empresa en la cual invirtió.

La estructura general de un fondo de capital privado incluye tres grupos de participantes:

- 1.- Los inversionistas
- 2.- El administrador del fondo
- 3.- Las empresas en las que invierte

El administrador es el encargado de diseñar y operar el fondo. Típicamente invierte recursos propios equivalentes a entre 1% y 5 % del capital total, cobra una cuota anual de entre 1.5% y 2.5%

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

del capital total comprometido, y recibe una comisión de éxito que equivale al 20% del rendimiento generado sobre el capital aportado por los inversionistas (AMEXCAP, 2015).

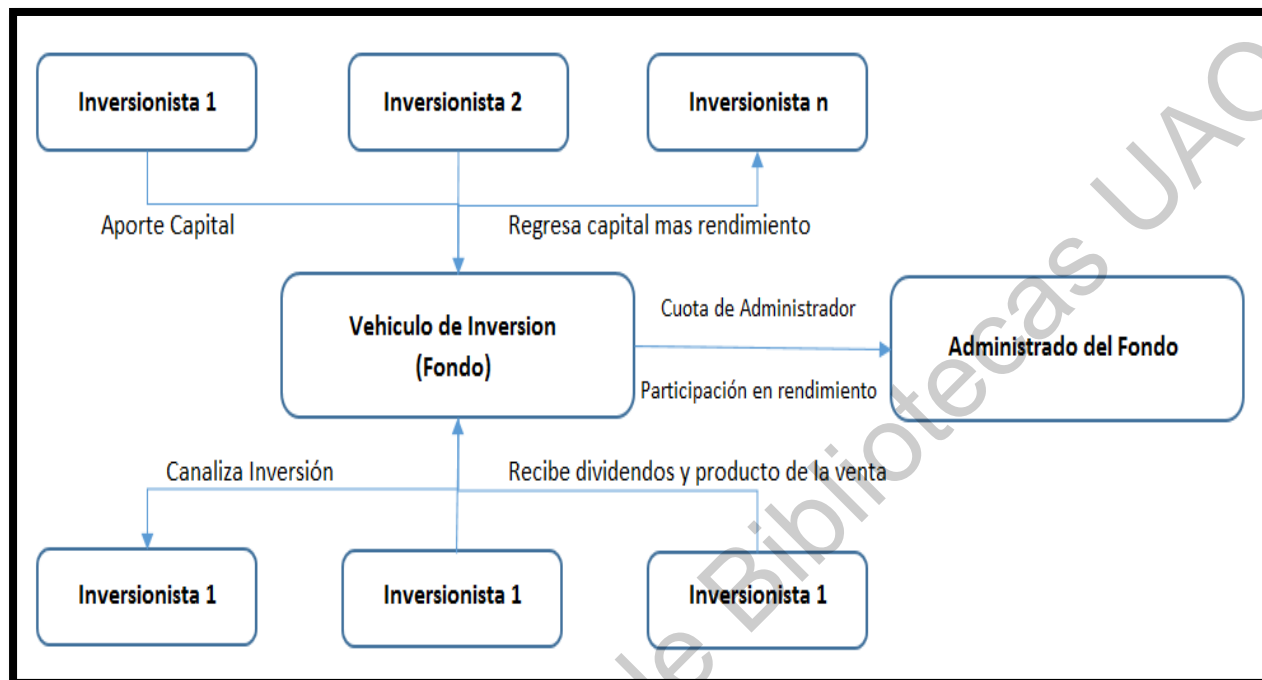


Figura 13. Estructura de un fondo de capital privado. Fuente: AMEXCAP, (2015, p.61).

Los inversionistas aportan la mayoría del capital del fondo y por lo general reciben 80% del rendimiento generado.

El ciclo de vida de los fondos de capital privado por lo regular pasa cuatro etapas en su ciclo de vida:

- 1.- Creación del fondo y obtención de los recursos.
- 2.- Búsqueda, análisis y ejecución de transacciones.
- 3.- Creación de valor mediante la supervisión y/o gestión operativa.
- 4.- Salida.

2.3.2 Capital privado emprendedor

De acuerdo a KPMG, (2015) la forma en cómo se integra un fondo de capital emprendedor es por medio de un conjunto de inversionistas que adquieren acciones o deuda de una empresa privada,

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

en el caso particular de México, dicha compañía no puede estar cotizando en la bolsa. Este tipo de fondos surgió en Estados Unidos hace ya más de 40 años, y en Brasil surgió en los 90s. En México en comparación con estas naciones nos encontramos todavía en una etapa de crecimiento y con mucho camino por recorrer, si nos comparamos con otras naciones que son potencia en este mercado como Reino Unido e Israel.

La forma en como estos fondos impactan de una manera positiva a sus economías locales, es por medio de la creación de nuevas y mejores fuentes de trabajo, profesionalización e institucionalización, nuevas y mejores fuentes de inversión y financiamiento, y mejorar su posicionamiento en el mercado.

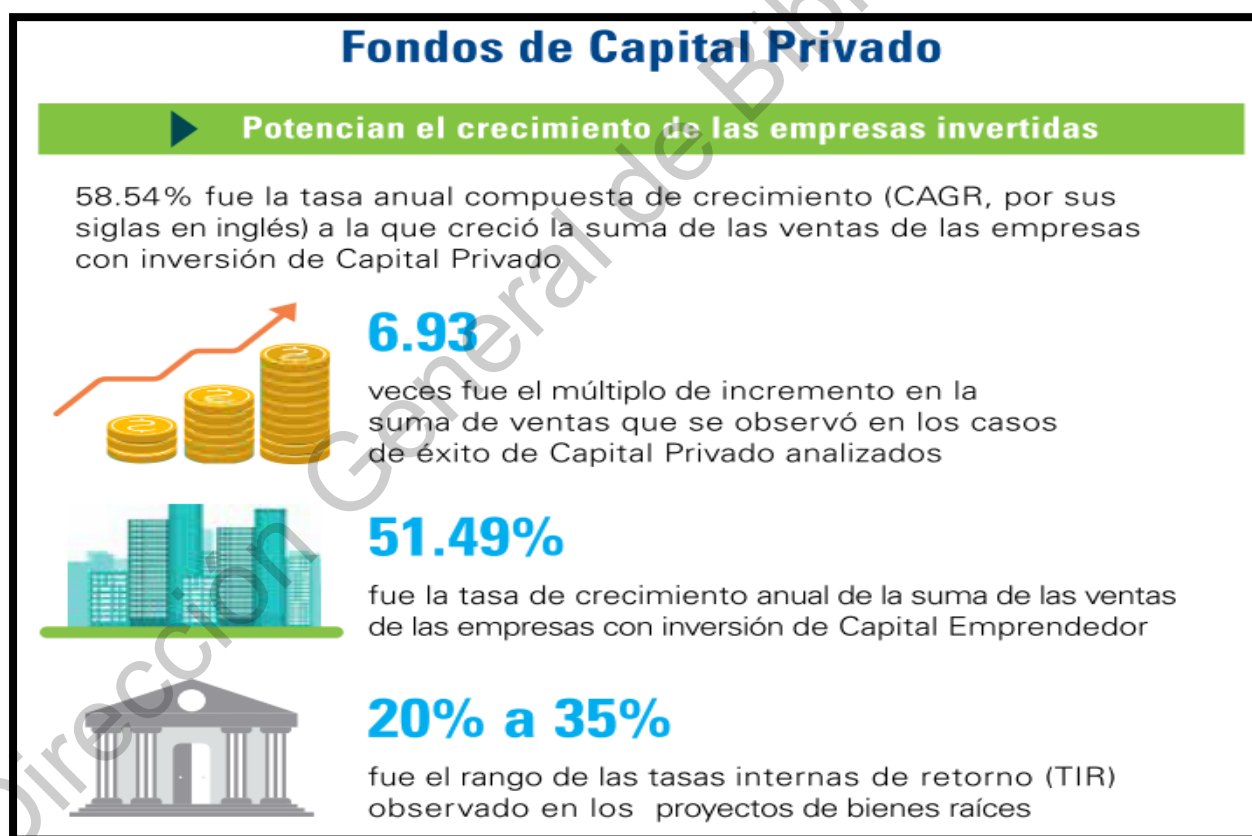


Figura 14. Fondos de capital privado. Fuentes: KPMG (2015, p.7).

De acuerdo a KPMG (2015) los fondos de capital privado invierten recursos en compañías privadas, que tiene un alto potencial de crecimiento y las apoyan fortaleciendo sus ventajas

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

competitivas atendiendo sus áreas de oportunidad en términos financieros, operativos e institucionales con el fin de generar crecimientos aún más acelerados.

2.3.3 Evolución del capital privado emprendedor en México

Los fondos de capital emprendedor en el país, a septiembre de 2014, tenían un capital comprometido acumulado desde el año 2000 por más de mil millones de dólares, como se ve en la Figura 15, los cuales, con manejados por 37 administradoras, casi 4 veces más de los registrados hace seis años. El crecimiento anual compuesto de capital acumulado durante el periodo del 2000 al 2014 ha sido de 27%. El monto de capital comprometido acumulado por los fondos de capital emprendedor se cuadruplico durante el periodo 2007- 2014 (AMEXCAP, 2015).

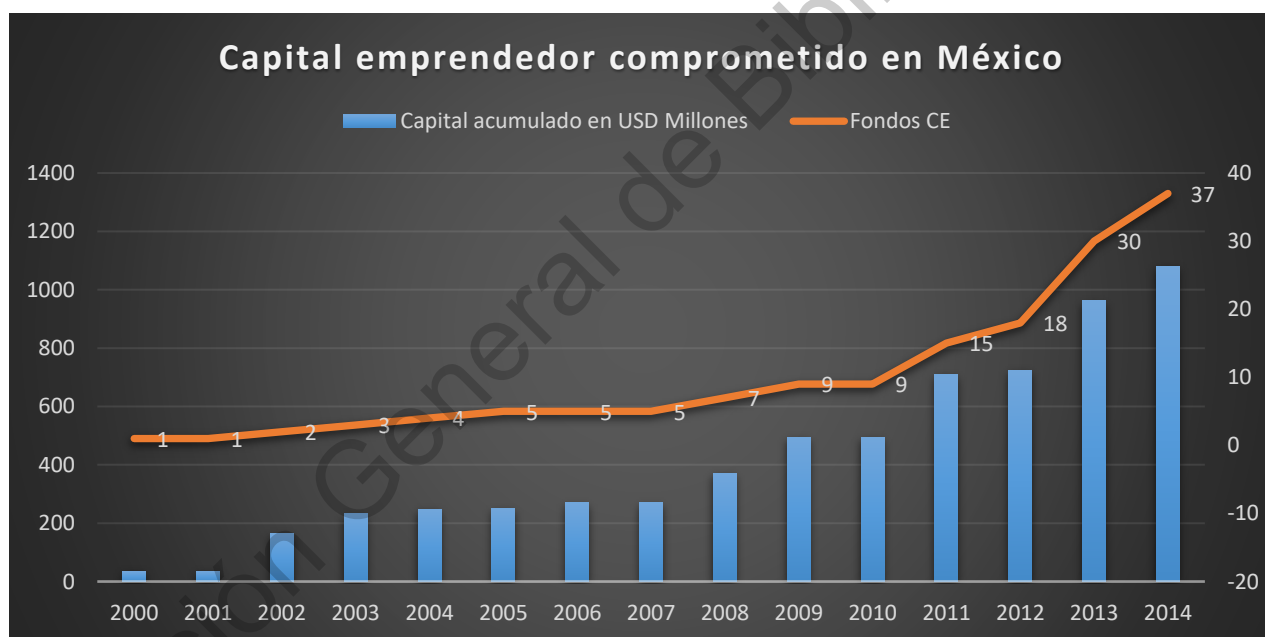


Figura 15. Evolución capital emprendedor en México. Fuente: AMEXCAP (2015, p.37).

En relación a las transacciones, analizando 4 años, se encuentra que posterior al año 2010, se observa un impulso importante por parte de los fondos de capital emprendedor mediante inversiones en capital semilla, las cuales son relevantes por su cantidad y monto. En el 2010 las inversiones de capital semilla representaban tan solo el 35% de las transacciones totales, mientras que para el 2011 representaban casi el 73%, en el 2012 se tienen casi dos veces más transacciones

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

en capital semilla respecto al año anterior, llegando a representar el 77% de las transacciones realizadas. En 2013 se observa un crecimiento anual del 55% en el número de transacciones de capital emprendedor. Nota: las cifras del 2014 son de los primeros 6 meses del año (AMEXCAP, 2015).



Figura 16. Evolución de transacciones de capital emprendedor en México 2000 a 2014. Fuente: AMEXCAP (2015, p.32).

La Figura 16 muestra el comportamiento en el tiempo de los montos por transacción y vemos que el promedio entre 2011 y 2014 es de 825 mil USD, lo que nos habla de que la industria está realizando más inversiones en etapas tempranas (AMEXCAP, 2015).

2.3.4. Inversionista capital privado

De acuerdo a AMEXCAP (2015) los inversionistas que invierten en fondos de capital emprendedor en México son la Banca de Desarrollo, seguido por los individuos con un alto patrimonio,

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

familyoffices y las afores, que en conjunto representan el 89% de los inversionistas nacionales en fondos de capital emprendedor, los cuales aparecen en la Figura 17. Corporaciones, fondos de pensiones privados y aseguradoras invirtieron el 11% restante.



Figura 17. Inversionistas nacionales. Fuente: AMEXCAP, (2015, p.33).

Los administradores de fondos de capital emprendedor también recurren a inversionistas extranjeros. Entre los principales inversionistas se encuentran las instituciones financieras de desarrollo, los fideicomisos, fundaciones, universidades, individuos con alto patrimonio y los fondos de pensiones, por mencionar algunos que aparecen en la Figura 19.

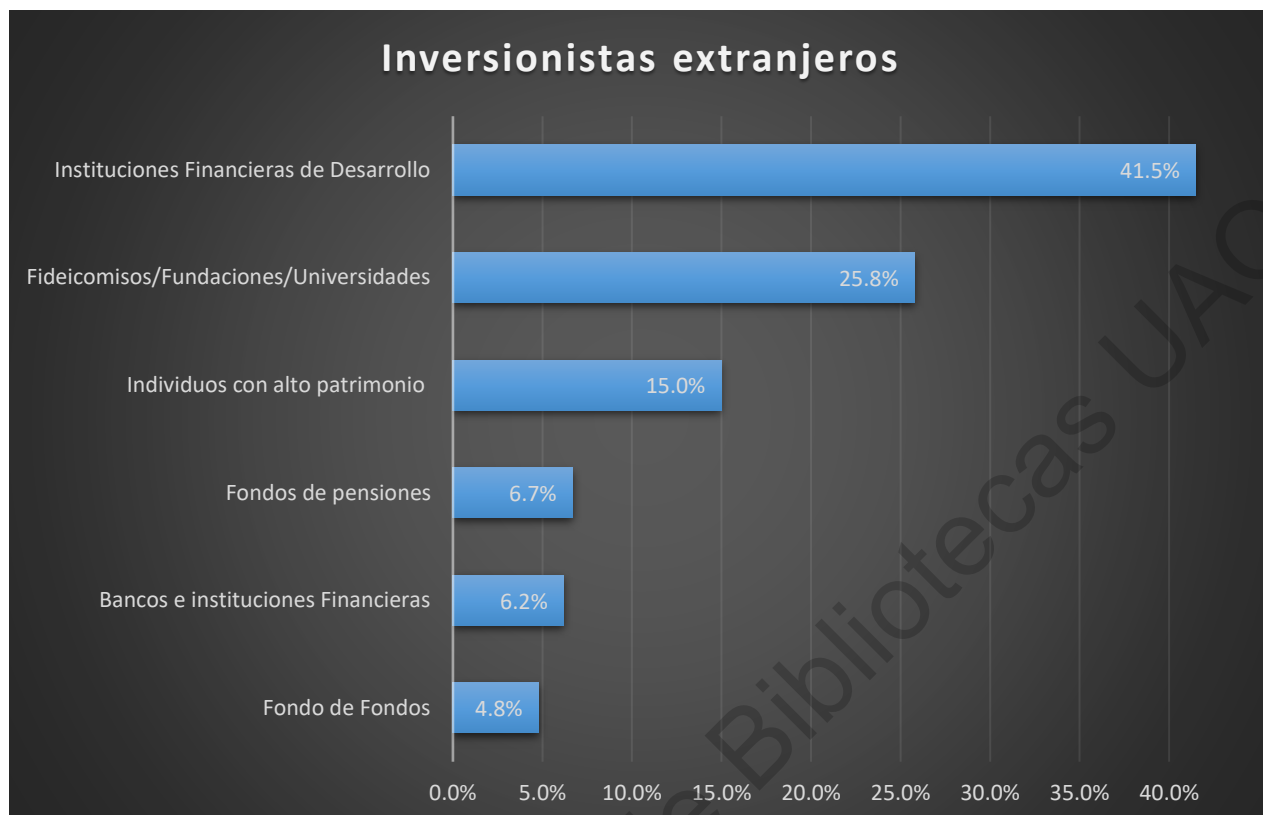


Figura 18. Inversionistas extranjeros. Fuente: AMEXCAP, (2015, p.34).

2.3.5. Estrategias de salida

De acuerdo a AMEXCAP (2015) como se ha mencionado, los fondos de capital privado utilizan diversas estrategias de salida. En el caso de los fondos de capital emprendedor observamos que durante el periodo 2005 – 2014, las estrategias de salida más utilizadas han sido la venta a compradores estratégicos (33% transacciones), seguido por venta a otros fondos (25%) y liquidaciones (25%), representados en la Figura 19.

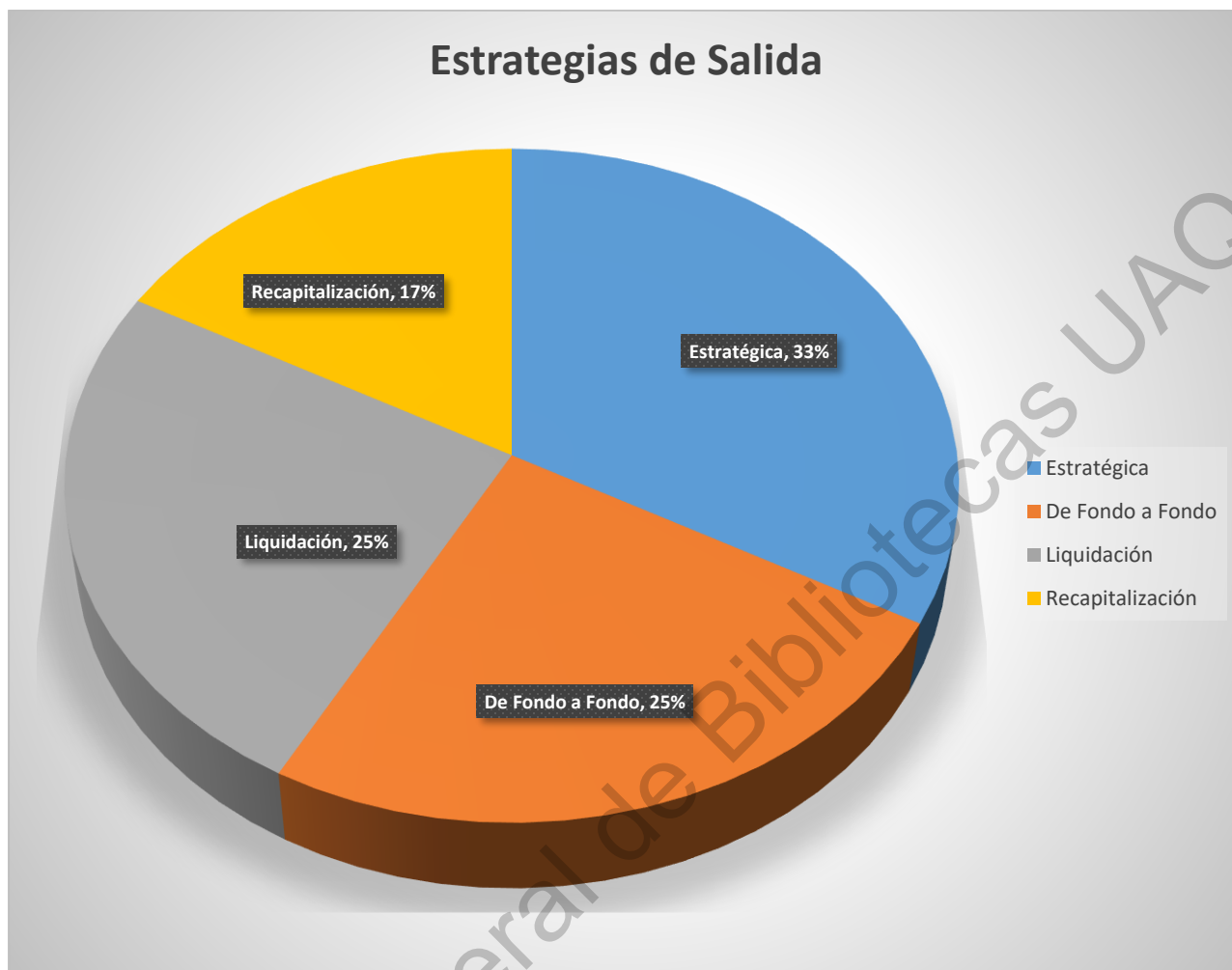


Figura 19. Estrategias de salida en capital emprendedor. Fuente: AMEXCAP (2015, p.34)

2.3.6. Inversiones por sector

De acuerdo a AMEXCAP (2015) es importante no sólo conocer el tipo de inversiones que hacen los fondos, los montos y el número de inversiones, sino también tener un panorama de los sectores en los que están invirtiendo. La Figura 20 muestra que los sectores más relevantes para los fondos de capital emprendedor han sido el sector de tecnología y telecomunicaciones con un 12%, servicios financieros con un 11% internet con un 10%, comercio electrónico con un 10%, y servicios para negocios con un 8%.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Como podemos notar el espectro es amplio y variado. Hay sectores que tradicionalmente han tenido un alto componente tecnológico, pero también hay otros sectores tradicionales donde la tecnología empieza a ser un factor detonante de innovación, como en los sectores de educación y salud.

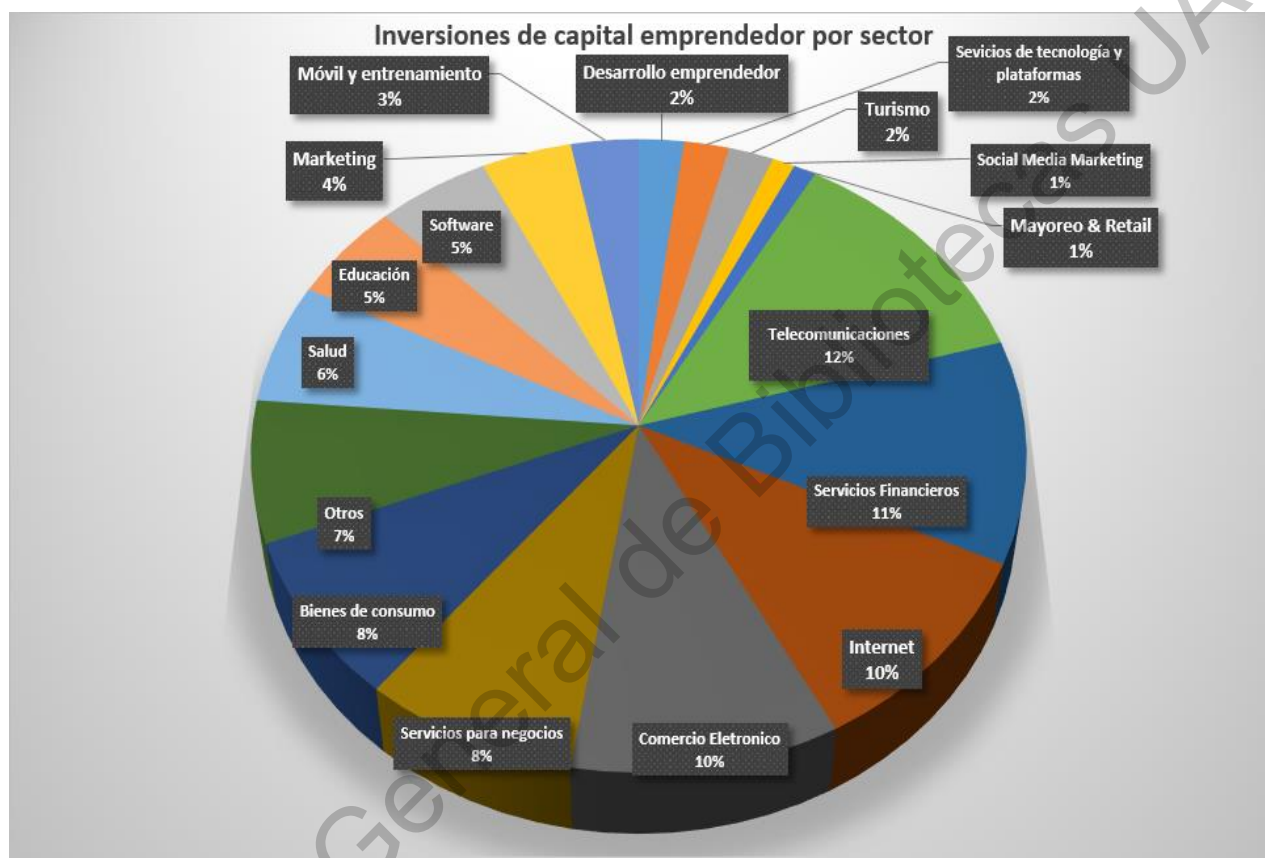


Figura 20. Inversiones de capital emprendedor por sector. Fuente: AMEXCAP (2015, p.35).

3. METODOLOGÍA

3.1. Justificación y pregunta de investigación

El estudio del capital privado emprendedor es de importancia relevante en nuestro país, ya que, aunque las firmas de capital privado han tenido un aumento considerable en el mercado mexicano en los últimos años, estas aun no tienen el alto impacto que pudieran llegar a tener en regiones del mundo donde si tienen una presencia muy importante como lo son: Europa, Asia y Norteamérica. Es transcendental que exista una mayor difusión sobre el tema de capital privado en las universidades y en el sector empresarial en general, de manera específica entre los emprendedores, y que de esta manera se pueda ver al capital privado emprendedor como una opción más de financiamiento inteligente entre los emprendedores. Este tema es innovador, ya que en el México de hoy en día el tema del capital privado es importante para el crecimiento de nuestra economía, se tiene que seguir generando más y mejores fuentes de empleos desde las PYMES, se tiene que dar a estas la misma difusión que actualmente el gobierno les da a los apoyos gubernamentales, por lo cual este trabajo pretende difundir aún más el capital privado principalmente entre emprendedores que estén buscando una forma inteligente de financiar su empresa. Tomando en cuenta todos estos factores la pregunta de tesis es la siguiente, ¿en el contexto actual del país, cual es el atractivo de los fondos de capital privado como medio de financiamiento para empezar una PYME en México?

3.2. Objetivos de la investigación

El objetivo de la presente tesis es el de generar una valoración del financiamiento empresarial utilizando fondos de capital privado emprendedor, para comenzar una PYME en México, utilizando una metodología cualitativa a través de entrevistas con expertos en el tema.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

- 1.- Conocer e identificar la situación actual de las PYMES en México.
- 2.- Mostrar la posición y valoración actual de los fondos de capital privado emprendedor en México.
- 3.- Determinar las perspectivas de crecimiento de los fondos de capital privado emprendedor para PYMES mexicanas.
- 4.- Proporcionar recomendaciones útiles referentes a los fondos de capital emprendedor

3.3. Instrumento de investigación

La presente tesis utiliza como instrumento de investigación la entrevista, la entrevista esencialmente es una confrontación interpersonal, en la cual el entrevistador formula al entrevistado preguntas, con el fin de conseguir respuestas, relacionadas con el tema a investigar (Lukas, J. F. y Santiago, K., 2009).

De acuerdo a Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2005) la entrevista es “una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas” es utilizado como técnica de recolección de datos y está fuertemente influenciada por la personalidad del entrevistador.

Según Vargas I. (2012) el tipo de entrevista puede variar de acuerdo con las tácticas que se utilicen para el acercamiento y la situación en la que se desarrolle, para propósitos de esta tesis se abordaran y explicaran brevemente la entrevista estructurada, entrevista no estructurada y entrevista semiestructurada.

Entrevista estructurada: En la entrevista estructurada todas las preguntas son respondidas por la misma serie de preguntas preestablecidas con un límite de categorías por respuestas.

Así, en este tipo de entrevista las preguntas se elaboran con anticipación y se plantean a las personas participantes con cierta rigidez o sistematización; una crítica que señalan Lucca, N. y Berríos, R. (2003) es que puede parecer demasiado formal, según Taylor y Bogdan citados por

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Lucca, N. y Berríos, R. (2003) se supone que se formula la misma pregunta a los participantes para entonces comparar la información obtenida, eso permite que las respuestas a esas preguntas se puedan clasificar y analizar con más facilidad (Vargas I., 2012).

Entrevista no estructurada: La entrevista no estructurada puede proveer una mayor amplitud de recursos con respecto a los otros tipos de entrevista de naturaleza cualitativa. Según Del Rincón, D., Arnal, J., Latorre, A., Sans, A. (1995), el esquema de preguntas y secuencia no está prefijada, las preguntas pueden ser de carácter abierto y el entrevistado tiene que construir la respuesta; son flexibles y permiten mayor adaptación a las necesidades de la investigación y a las características de los sujetos, aunque requiere de más preparación por parte de la persona entrevistadora, la información es más difícil de analizar y requiere de más tiempo (Vargas I., 2012).

Entrevista semiestructurada: en esta entrevista el entrevistador antes de la entrevista prepara un guión temático sobre lo que quiere que se hable con el entrevistado, las preguntas que se realizan son abiertas. el entrevistado puede expresar sus opiniones, matizar sus respuestas, e incluso desviarse del guión inicial pensado por el entrevistador cuando se atisban temas emergentes que es preciso explorar, este tipo de entrevista es más rica a la hora de obtener datos. El entrevistador tiene un conjunto de temas sobre los que le interesa que trate la entrevista y a medida que el entrevistado habla, va introduciendo preguntas sobre esos temas. El orden de los temas y de las preguntas se ve condicionado por la conversación, esto da la posibilidad de introducir temas nuevos, categorías emergentes, que el entrevistador no había contemplado, pero que surgen en la conversación. Este es el tipo de entrevista más usada, pues hay un razonable grado de control por parte del entrevistador y un cierto grado de libertad en las respuestas en el entrevistado. (Vargas I., 2012).

La forma en cómo se lleva a cabo la investigación para esta tesis es a través de una serie de entrevistas a los representantes de los fondos de capital emprendedor en México (el contacto de los

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

representantes se obtuvo de la página web de AMEXCAP), a través de un guión previamente elaborado, el cual contiene temas relacionados a los emprendedores, y las PYMES ubicado en el contexto de fondos de capital emprendedor. Las personas entrevistadas son expertos en su área de conocimiento, desde el director de investigación para el caso de AMEXCAP, pasando por miembros fundadores y colaboradores en el caso de los fondos de capital privado.

El tipo de entrevista que se utilizó para la realización de esta tesis es de tipo semiestructurado ya que este permite el uso de un cuestionario o guión dentro de la entrevista, pero a la vez permite cierta flexibilidad para ahondar en temas de interés, o permitir introducir temas no previstos dentro del cuestionario en cuestión. El guión se divide en cinco bloques que son: Antecedentes, Capital privado emprendedor, mercados, perfil del candidato, recepción y destino de los fondos. Cada bloque contiene una serie de preguntas en total 29 que van desde un mínimo de 4 (antecedentes) el más corto, hasta un máximo de 11 el bloque más extenso (recepción y destino de los fondos), todas ellas preguntas abiertas, el orden de los bloques y las preguntas no se siguieron en el estricto sentido del cuestionario por ser esta una entrevista de tipo semiestructurado, permitiendo así al entrevistador y entrevistado una mayor flexibilidad y enriquecimiento en sus respuestas.

3.4. Población y muestra

Para la elaboración de esta tesis fue de gran ayuda contar con el apoyo de AMEXCAP (Asociación Mexicana de Capital Privada), la bibliografía que adquirí en su página web: Capital Privado y Emprendedor, Un modelo para empresarios, inversionistas y administradores de fondos, y la entrevista que se llevó a cabo en las instalaciones de AMEXCAP el día lunes 19 de Junio del 2017 con el Licenciado Diego Armenta Martínez director de investigación de AMEXCAP, fueron de gran importancia para escribir esta tesis, el objetivo de dicha entrevista fue el tener un primer acercamiento con el capital privado en México, para de esta manera tener un panorama general al

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

respecto, esto permite orientar la investigación de una manera más acertada y conocer a los actores que la integran y cómo interactúan entre sí y con las empresas en las que invierten, cabe destacar que dicha asociación integra la mayor cantidad de firmas de capital privado en el país, el siguiente punto fue identificar los fondos de capital privado particularmente los de capital privado emprendedor, esto se hizo analizando la base de miembros de AMEXCAP en su página web en la sección de miembros, identificado cuales apoyan el capital privado emprendedor en México, una vez hecho esto se toma una muestra representativa en forma aleatoria de la población, en el caso específico de capital privado emprendedor la población lo componen un total de 36 firmas de las cuales se tuvo oportunidad de entrevistar a 8 considerando que esta muestra representa al total de la población, como se muestra en la siguiente Tabla 8.

El periodo de tiempo en que se realizaron las entrevistas a los fondos de capital privado emprendedor fue de 2 meses desde el día lunes 23 de agosto de 2017 vía telefónica con Marcelo Carrillo Garza analista de inversión de Dalus capital hasta el día al 9 de octubre de 2017 vía telefónica con Valerie Aizpuru asociado de inversiones del fondo de capital privado emprendedor promotora social de México, del total de entrevistas con los fondos de capital privado 8 las entrevistas con los fondos de capital privado emprendedor fueron vía telefónica utilizando una aplicación en un teléfono celular inteligente como grabadora de voz, el mismo que fue empleado para la entrevista con AMEXCAP, estas entrevistas en promedio tuvieron una duración aproximada de 20 minutos.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Tabla 8.

Firmas de Capital Emprendedor.

Adobe Capital		Adobe Capital es un fondo de inversión de impacto de triple resultado enfocado en impulsar el crecimiento de empresas con impacto social y ambiental con modelos innovadores, rentables y escalables. Brindamos financiamiento y apoyo estratégico para el desarrollo de casos de éxito.
Angel Ventures Mexico		AV es una firma de Venture Capital que busca el desarrollo de startups a través de: Inversión, incubadora, ecosistema y estrategia.
Capital Invent		Somos un fondo de inversión en México especializado en tecnologías de internet, invertimos en emprendedores audaces que buscan reinventar su entorno, Apoyamos emprendimientos disruptivos que crean y transforman mercados
Promotora Social México		La misión de Promotora Social México es la de buscar el desarrollo integral de las personas menos favorecidas, a través del fomento de proyectos sociales sostenibles.
LIV Capital		LIV capital es un fondo de capital privado lider basado en la ciudad de México, que invierte en compañías de alto crecimiento en el mercado mexicano y America latina.
Dalus Capital		Dalus Capital es un fondo de Venture Capital enfocado en empresas de etapa temprana y de crecimiento; centrado en apoyar a los mejores emprendedores creando negocios innovadores en México y América Latina.
DILA Capital		DILA Capital ha liderado el ecosistema emprendedor en México en los últimos 15 años, invirtiendo, fundando, operando y desinvirtiendo en startups mexicanas.
AMEXCAP		AMEXCAP, es una organización sin fines de lucro, cuya misión es fomentar el desarrollo de la industria de capital privado y capital emprendedor en México. representa a más de 110 Firmas de Capital Emprendedor, Capital de Crecimiento, Bienes Raíces, Infraestructura y Energía; asimismo, agremia a más de 80 firmas de asesoría especializada.

Fuente: AMEXCAP (2016, s.p.)

4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.

En el siguiente capítulo se establecen las razones por las cuales un fondo de capital emprendedor es atractivo para una empresa de nueva creación en México según los resultados de la entrevista a expertos aplicados a los diferentes fondos de capital privado. En la sección 4.1 hablaremos del atractivo del capital emprendedor para empresas PYMES mexicanas de nueva creación, con lo cual contestamos a nuestra pregunta de investigación: ¿en el contexto actual del país, cual es el atractivo de los fondos de capital privado como medio de financiamiento para empezar una PYME en México?; posteriormente en la sección 4.2 hablaremos de los problemas actuales y pronósticos del sector en México, analizaremos cuales son las problemáticas actuales y daremos un pronóstico de lo que se espera del sector en los próximos años, finalmente en la sección 4.3 generaremos una serie de recomendaciones para el sector de capital privado emprendedor, basado en los datos obtenidos en la sección 4.2, cabe mencionar que toda esta información proviene de las respuestas a las preguntas hechas a los expertos por medio de un entrevista semiestructurada elaborado para la presente tesis.

4.1. Atractivo del capital privado para PYMES mexicanas

Como respuesta a la pregunta de investigación se identificaron las tres características clave del capital privado que se pueden ver en la Figura 21, dichas características son: fácil acceso para las empresas que operan de manera regular y ordenada, además de que ofrecen un servicio completo, ya que el fondo va a adquirir parte de la responsabilidad que implica obtener un buen rendimiento para los clientes que invierten en el fondo, y va a invertir sus propios recursos para que esto suceda, capital humano, contactos, experiencia entre otros, estos fondos son flexibles ya que diferencia de un banco que solo presta el capital sin tomar un riesgo mayor a que le devuelvan el dinero con los intereses correspondientes sin importar el crecimiento de la empresa a la cual le presto, un fondo

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

de capital privado si va a importarle el crecimiento de la empresa y va a pensar que es lo más conveniente para que esta sea más redituable.

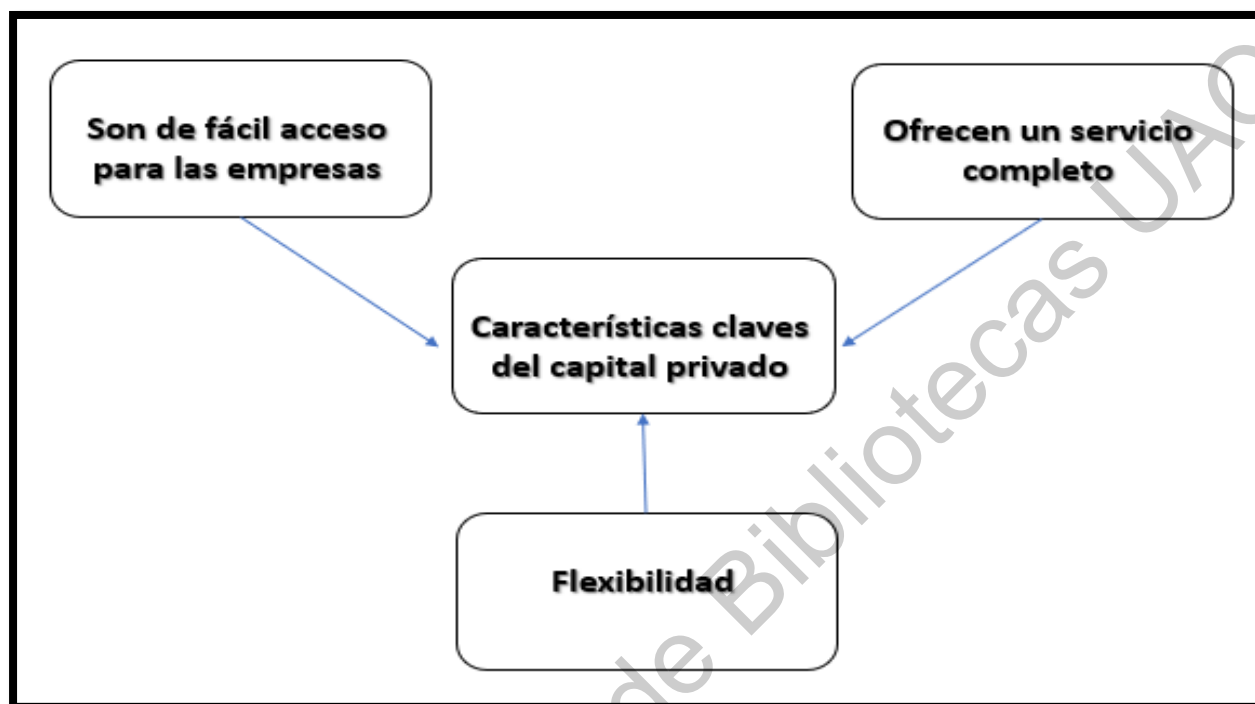


Figura 21. Características clave del capital privado emprendedor. Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al punto en el que los fondos de capital privado son flexibles, los diferentes fondos contestaron lo siguiente en las preguntas 3.1, 3.3 y 4.1 de Anexo 1 las cuales se identificaron como las preguntas principales para esta característica específica: podemos comentar que las áreas de mayor interés para los fondos de capital privado en México al día de hoy son las empresas relacionadas con el sector tecnológico, principalmente desarrollo de software, e commerce. Algunos otros negocios en los que también suelen invertir por lo recabado en este estudio incluyen: sector salud, desarrollo social, etc. la gran mayoría de los fondos son multisectorial por la situación actual del mercado, ya que actualmente hay muchas áreas vírgenes para invertir, lo cual es un área de oportunidad grande para las PYMEs mexicanas. En la actualidad y por el tamaño del mercado, en nuestro país las firmas de capital privado emprendedor por lo general no se consideran entre sí como competidores, al contrario, en este momento los fondos trabajan más como aliados, con la

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

posibilidad de trabajar incluso con el mismo cliente, o transferir un cliente a otra firma de capital privado más especializada dependiendo del sector en el que desea invertir será el perfil de la empresa que el fondo está buscando, pueden ser del sector tecnológico, ambiental social, salud, etc. La ubicación geográfica es importante ya que en algunos casos el fondo se encuentra delimitada por ser parte de alguna alianza estratégica, el tamaño de la empresa y el monto a invertir. Lo que la mayoría de los fondos tienen en común en este sentido es que buscan empresas que ya estén funcionando en el mercado y que quieran seguir creciendo. Dentro de las entrevistas que se realizaron con los fondos de capital privado se encuentra una (Venture Capital), la cual comienza a invertir desde una etapa muy temprana de creación de la empresa incluso desde la conceptualización o idea de esta, como se puede apreciar en la Figura 22 que muestra las diferentes etapas del ciclo de la vida de una empresa.

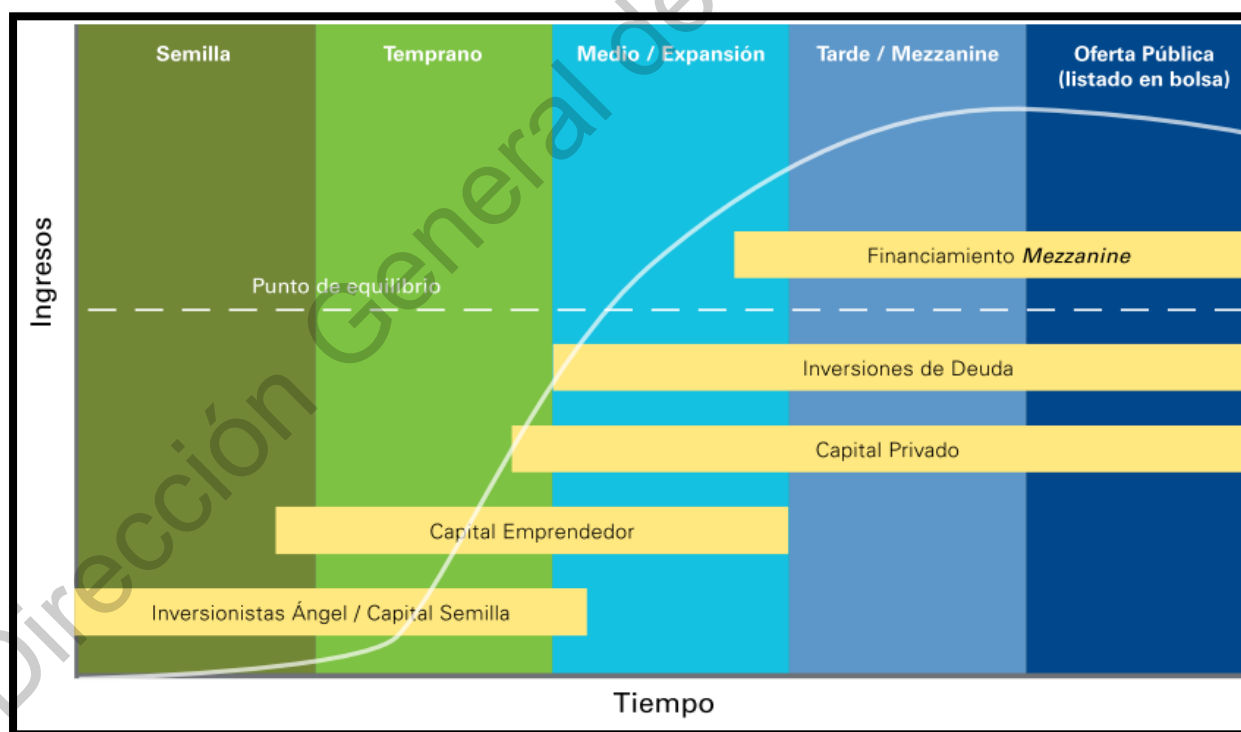


Figura 22. Etapas en el ciclo de vida de una empresa en la que invierten los fondos de acuerdo a su estrategia. Fuente: KPMG (2015, p.19).

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

En lo referente al fácil acceso, los diferentes fondos de capital privado contestaron lo siguiente en las preguntas 4.2 y 4.3 de Anexo 1 las cuales se identificaron como las preguntas principales para esta característica específica: Existen una gran variedad de medios más por los cuales un emprendedor puede acercarse a los fondos de capital privado lo cuales incluyen: medios digitales, directamente en la página electrónica del fondo, a través de AMEXCAP, eventos, foros y conferencias, y en algunos casos ya vienen referenciados por alguien que ya trabajó previamente con la empresa. Se tiene que hacer una evaluación directa con el fondo de capital privado, o por medio de una incubadora que en algunos casos pertenece a los fondos, pero también puede ser externas, esto le da al fondo mayor certeza con respecto a la empresa en la que desea invertir es necesario que el emprendedor llegue con una propuesta clara y que demuestre las capacidades que requiere el negocio, en algunos casos es importante que incluso puedan comunicarse en inglés, como segunda lengua. Parte de la gente que se encarga de revisar la empresa a invertir estuvieron trabajando en el sector y son expertos en el mismo.

Finalmente, respecto al servicio completo que ofrecen los fondos de capital privado, cuando nos referimos a servicio completo nos referimos a que los fondos primero dan el capital que forma parte del capital propio de la empresa. De esta manera los fondos de capital privado cumplen con una función financiera, pero aparte como es capital propio, los fondos adquieren parte de la empresa y tienen el derecho a influir en las decisiones de la misma, y eso es positivo dado que los fondos aparte de los recursos financieros, recursos humanos con experiencia y conocimientos específicos, además de contacto y posiblemente acceso a ciertos mercados, de los cuales la empresa puede aprovechar, de todo esto se encontro que los diferentes fondos de capital privado contestaron lo siguiente en las preguntas 3.2, 5.11 de Anexo 1 las cuales se identificaron como las preguntas principales para esta característica específica: los fondos en México en la actualidad trabajan en

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

promedio con entre 10 y 12 empresas a la vez, las cuales se pueden ubicar en diferentes etapas del ciclo de vida de una empresa, que van desde la etapa semilla después de la prueba beta una vez que la demanda es clara por parte del mercado y si es posible hasta el private equity (capital privado) por medio de una salida de la empresa; para una PYME que se encuentra en un periodo de estabilidad pero que aún no encuentran el equilibrio, la mejor opción sería acercarse a un fondo de capital privado emprendedor ya que estos harán crecer a la empresa en la que invierten no solo aportando el capital económico, sino el capital humano necesario para llevarlo a cabo, por otro lado si la PYME es de nueva creación y se encuentra en una etapa muy temprana, los fondos de capital privado encuestados respondieron que la mejor opción es utilizar un capital propio, o apoyo de familiares o ángeles, para posteriormente utilizar fondos gubernamentales que ayudaran con el impulso económico que requiere la empresa para su desarrollo.

4.2. Problemas actuales y pronóstico del sector

Algunos de los problemas actuales que se observan es que los fondos que operan en México no son constituidos en el país, sino en Canadá, ya que de esta manera cuentan con un mayor respaldo al pasar estos por un proceso de revisión más riguroso, principalmente por parte de los inversionistas extranjeros que invierten en el fondo esto de acuerdo a la pregunta 2.1 del cuestionario, lo cual debe de cambiar y evolucionar a que en un futuro la mayoría de estos fondos se constituyan en México, esto en la medida en la que el país pueda ofrecer mayor confianza a los inversionistas extranjeros, uno de los temas que puede ayudar a mejorar esa confianza es el de combate a la corrupción, México debe de mostrar un avance en esta materia, para generar una buena percepción en los inversionistas, debemos de mostrar una estabilidad política, con políticas económicas que ayuden al crecimiento sostenido del país. Otro punto a revisar son los beneficios fiscales para los fondos de capital privado esto de acuerdo a la pregunta 2.1 del cuestionario, ya que actualmente

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

los beneficios fiscales para las empresas y para los fondos no existen, según algunos de los fondos entrevistados el apoyo del sector público no es suficiente, como para que este sector crezca con mayor rapidez, el capital privado debe ser atractivo tanto para quienes invierten como para quienes captan esos recursos es necesario estimular su uso por medio de políticas económicas que coadyuven a lograr este fin. Por otro lado, cabe mencionar que cada persona física o moral que invierte en el fondo al recibir sus utilidades tendría que declarar sus ganancias ante el SAT, contribuyendo de alguna manera a la evasión fiscal.

Actualmente el mercado mexicano de capital privado pronostica que los fondos evolucionen para convertirse en un lapso de 5 o 10 años en un mercado de capital desarrollado como el que ya se puede ver en regiones de norteamérica USA - Canadá y en Europa, Reino Unido y Francia por mencionar algunos, la percepción en general dentro del capital emprendedor mexicano es la de un crecimiento considerable y sostenible en los próximos años, ya que nuestro país tiene poco tiempo de trabajar con estos fondos, y por lo mismo tiene muchos sectores sin explorar o que han sido poco explorados en los cuales se puede invertir, una solución es el difundir e incentivar que más emprendedores de pequeñas y medianas empresas se acerquen y recurran a estos fondos, el sector empresarial y el gobierno podrían trabajar juntos llevando a cabo esta tarea, como actualmente lo hace AMEXCAP una asociación privada esto de acuerdo a la pregunta 3.4 del cuestionario.

Un panorama general de cómo se encuentra México con respecto a otros países y regiones en ello referente al capital privado se puede apreciar en la Figura 23 y 24, la Figura 23 muestra una comparativa del capital privado invertido vs el PIB para países desarrollados, por otro lado la Figura 24 nos muestra el índice de atracción de capital privado por regiones, lo que podemos observar en la Figura 23 es que México se encuentra muy por debajo de los países que ahí se muestran, no solo de países desarrollados, sino incluso por debajo de países latinoamericanos en vías de desarrollo

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

como Colombia y Brasil, por otro lado podemos observar que por región el índice de atracción es positivo y se espera que siga creciendo.

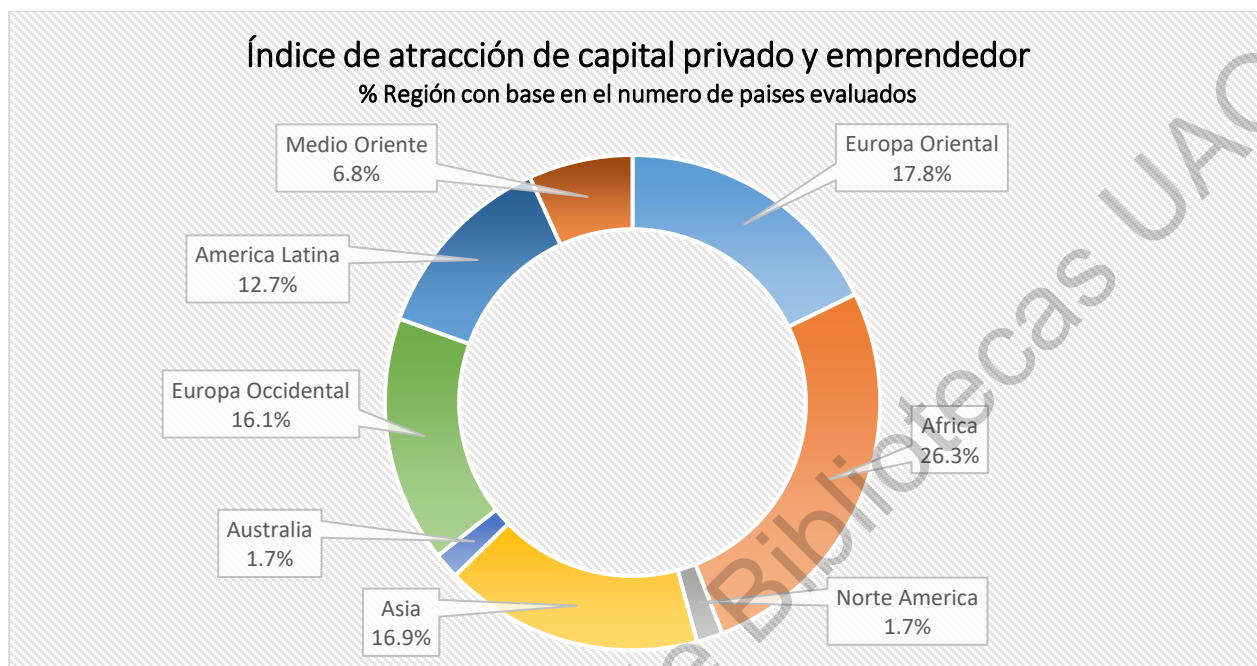


Figura 23. Regiones y países evaluados en el 2014. Fuente: AMEXCAP (2015, p.25).

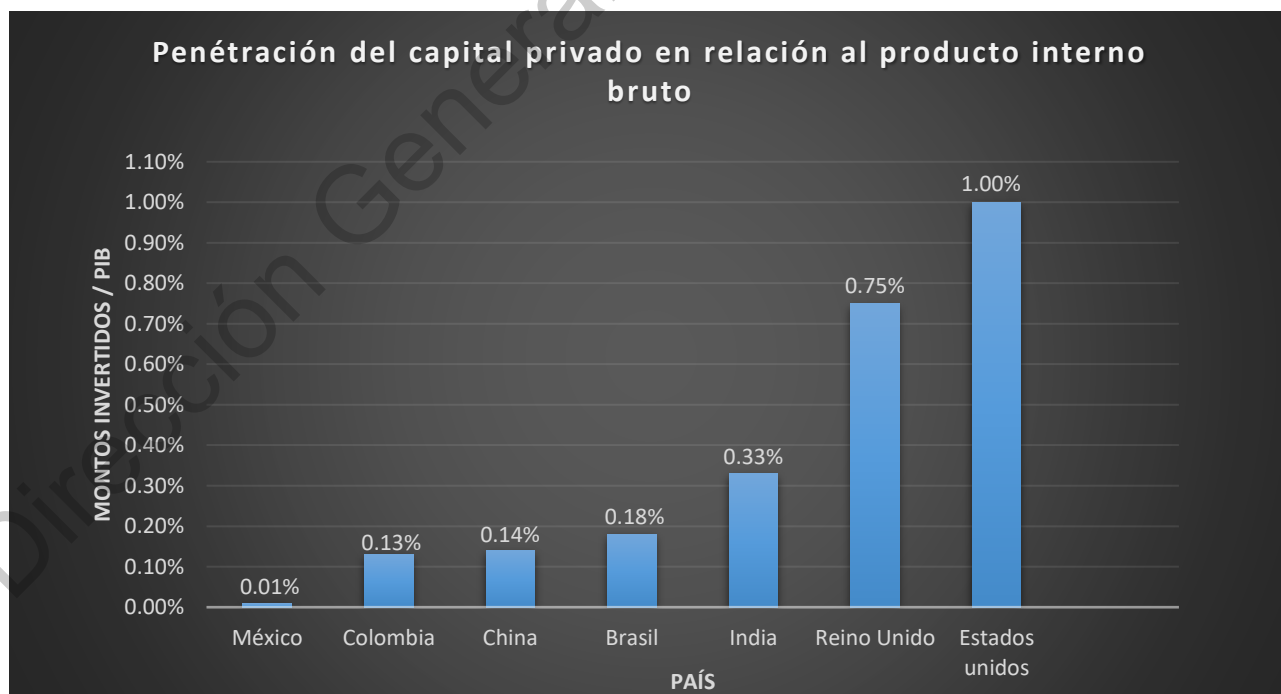


Figura 24. Capital privado vs PIB. Fuente: AMEXCAP (2015, p.27)

CONCLUSIONES

La pregunta de investigación de la presente tesis es ¿en el contexto actual del país, cual es el atractivo de los fondos de capital privado como medio de financiamiento para empezar una PYME en México? En la actualidad tanto en el ámbito local como internacional el capital privado juega un papel muy importante en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en países en vías de desarrollo como el nuestro, el reto está en atraer la inversión nacional y extranjera, necesaria para el desarrollo de nuestra economía a través de las pequeñas y medianas empresas que como ya vimos son la base de las economías más desarrolladas en la actualidad. Como ya hemos visto a lo largo de esta tesis las ventajas competitivas que nos ofrece el capital privado son de gran beneficio, y no solo en referente a los capitales invertidos en si sino que van más allá, entre estos podemos encontrar: la facilidad de acceso a estos fondos, el servicio completo que engloba el capital intelectual, los contactos que estos fondos puedan tener con otras empresas y con el gobierno que permitan un crecimiento más acelerado y la flexibilidad que tiene el fondo. En la medida en la que las empresas privadas pequeñas y medias vayan creciendo, en ese mismo sentido los fondos de capital privado lo harán, para esto es necesario un impulso que debe ser compartido entre el sector privado empresarial y el gobierno, cabe mencionar que el crecimiento del capital privado emprendedor en nuestro país ha sido sostenido en los últimos años y que vamos por buen camino, es deseable para estos fondos que las empresas invertidas vayan creciendo de la mano con el fondo, y si es posible llevar dichas empresas a cotizar en la bolsa mexicana de valores para competir a lado de las grandes empresas mucho mejor, como ya se ha logrado en algunos casos, es necesario que en México se divulgue y se muestren los resultados que inspiren a otros a volverse parte de este cambio de paradigma para que de esta manera se pueda entender mejor la industria, a la vez que participa de ella, es necesarios mostrar los casos de éxito y hablar de cómo llegaron al punto

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

en el que actualmente se encuentran, dar a conocer las herramientas que los llevaron a alcanzar el éxito.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

REFERENCIAS

Asociación Mexicana de Capital Privada A.C. (AMEXCAP, 2016). Disponible en:
<https://amexcap.com/>

Asociación Mexicana de Capital Privado Capital Privado y Emprendedor. (AMEXCAP, 2015). *Un modelo para empresarios, inversionistas y administradores de fondos*. México: RiskMathics Financial Innovation.

Banco de México (2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)*. Disponible en:
<http://www.anterior.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/>

Barner, H. E. (1967). *Historia de la economía del mundo occidental*. México: UTEHA.

Collins, O. F. & Moore, D. G. (1970). *The Organization Makers: A Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*, New York: Appleton-Century-Crofts.

Duchéneaut, B. (1999). *Portrait robot et socio-styles des créateurs d'entreprises en 1998. EURO PME/ Groupe ESC Rennes et Salon des Entrepreneurs*. Disponible en:
<http://www.apce.com/CHIFFRES/portrait.html>

Urbano D., Toledano N. (2008), *Invitación al emprendimiento una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: Editorial UOC.

Gómez, I., Morales, J., & Carrasco, G. (2006). *Construcción de un instrumento de evaluación de capacidades en la empresa: una propuesta metodológica. X Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas (ACACIA) en México 2006*. Disponible en:
acacia.org.mx/busqueda/pdf/P15T3-1.pdf

Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2005). *The Sage Handbook of Qualitative Research*. London: Sage.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Del Rincón, D., Arnal, J., Latorre, A., Sans, A. (1995). *Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales*. Madrid: Dykinson.

Ernst & Young (2010). *Fondos de Capital Privado y Capital Emprendedor, una fuente alterna de crecimiento en los Negocios*. Disponible en: <http://www.imef.org.mx/Descargascomites/Cultura%20financiera/nov2010cultura.pdf>

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2015/>

McLaughlin E. & Lydecker W. (2016) *the purpose is profit What's the Difference Between Angels, VC's, & Private Equity Firms?* Disponible en: <http://thepurposeisprofit.com/2014/08/15/whats-the-difference-between-angels-vcs-private-equity-firms/>

Filion, L. J. (2000a). "Sixtypes de propriétaires-dirigeants de PME", *Organisations et Territoires*, 9(1), pp. 5-16.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2009) *Micro, Pequeña mediana y gran empresa Estratificación de los establecimientos*. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/default.html>

Instituto Nacional del Emprendedor INADEM (2016). Disponible en: <https://www.inadem.gob.mx/>

Vargas I. (2012). La entrevista en la investigación cualitativa: nuevas tendencias y retos, 2012. *Calidad en la Educación Superior*, 3(1), pp. 119-139.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Isenberg D. J. (2010), How to start an Entrepreneurial Revolution, *Harvard Business Review*.

Disponible en: <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>

Julien, P. A. y Marchesnay, M. (1987). *La petite entreprise*, Paris: Vuibert.

Julien, P. A. y Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*, Paris: Vuibert.

Klynveld, Peat, Marwick & Goerdeler (KPMG, 2013). *El impacto del Capital Privado para las empresas en México: 17 casos de éxito*, Disponible en: <https://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/PDF-App/Capital-Privado-Mexico.pdf>

Klynveld, Peat, Marwick & Goerdeler (KPMG, 2015). *Capital privado como impulsor de las empresas mexicanas: 9 casos de éxito*, (2ª Edición). Disponible en: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/05/Capital-Privado-impulsor-empresas-mexicanas-9-casos-exito-final.pdf>

Filio, L. J., Cisneros, L. y Mejía, J. H. (2011). *Administración de PYMES Emprender, dirigir y desarrollar empresas*. México: Pearson educación.

Lorrain, J. y Dussault, L. (1988). "Les entrepreneursartisans et opportunistes: une comparaison de leurscomportements de gestion", *Revueinternationale PME*, 1(2), pp. 157-176.

Laufer, J. C. (1974). "Comment on devient entrepreneur", *Revue française de gestion*, 2, pp. 18-29.

Lafuente, A. y Salas, V. (1989). "Types of Entrepreneurs and Firms: The Case of New Spanish Firms", *Strategic Management Journal*, 10, pp. 17-30.

Lukas, J. F. y Santiago, K. (2009) "Historia de la evaluación educativa" y "Concepto, componentes y fases de la evaluación". Capítulos 2 y 3, pp. 27-31. de: *Evaluación educativa*. Madrid: Alianza.

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Lucca, N. y Berríos, R. (2003). Investigación cualitativa, fundamentos, diseños y estrategias. Bogota: Ediciones S. M.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 1992). *Industrial competitiveness: Benchmarking Business Environments in the Global Economy*. Paris: El autor 139.

Patiño, D. (23 de enero, 2017) Así funcionaría el estímulo fiscal para Pymes. *El financiero*.

Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/nacional/pena-nieto-anuncia-beneficios-fiscales-para-pymes.html>

Quiroga D. (2003). *Modelo matemático para determinar la competitividad de las PYMES, Cuadernos de Investigación y Divulgación*. Disponible en: revistas.uis.edu.co/

Sistema económico Latinoamericano y del Caribe (SELA, 2009). *Políticas e Instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las PYMES de América Latina y el Caribe*. Disponible en: <http://www.sela.org/media/>

Smith, N.R. (1967). *The Entrepreneur and His Firm: The Relationship between Type of Man and Type of Company*, Bureau of Business Research, East Lansing. Michigan State: University Press.

Saavedra G. M., & Tapia S. B. (2012). *El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México*. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/399/39926274001.pdf>

Solleiro J., Castañón R. (2005). *Competitiveness and innovation systems: the challenges for México's insertion in the global context*. *Technovation*, 45, 1059-1070.

Tania M. (25 de febrero, 2010) *Los 7 financiamientos para pymes expansión CNN*. Disponible en: <https://expansion.mx/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes>

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

Ueki, Y. Tsuji, M & Cárcamo O.R. (2005) *Tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) para el fomento de las pymes exportadoras en América Latina y Asia oriental*, Santiago de Chile: NU. CEPAL

Dirección General de Bibliotecas UAQ

APÉNDICE ENTREVISTAS

A continuación, presentamos las preguntas que nos ayudaran a dar respuesta a la pregunta central de investigación, ¿en el contexto actual del país, cual es el atractivo de los fondos de capital privado como medio de financiamiento para empezar una PYME en México?

1. Antecedentes

- 1.1. ¿Qué es una firma de Capital emprendedor (Venture capital)?
- 1.2. ¿Cómo funciona una firma de capital privado emprendedor es una administradora de fondos?
- 1.3. ¿Cómo se integra una firma de capital privado emprendedor/ estructura organizacional?
- 1.4. ¿Cuáles son sus fuentes de ingresos?

2.Capital privado emprendedor

- 2.1.¿Cómo funcionan los fondos de capital semilla o emprendedor, para empresas de nueva creación?
- 2.2.¿A qué tipos de fondos se tienen acceso para empresas de nueva creación?
- 2.3.¿Cuáles son las principales diferencias entre un fondo de capital privado emprendedor y un fondo gubernamental?
- 2.4.¿Si accedo a un fondo de capital privado emprendedor puedo combinarlo con un fondo gubernamental?
- 2.5.¿Qué beneficios fiscales o de otro tipo obtengo al adquirir un fondo en capital privado?

3.Mercado

- 3.1.¿Quiénes son sus principales competidores en el mercado?
- 3.2.¿Con cuántas empresas de nueva creación trabajan en la actualidad?
- 3.3.¿En qué áreas de negocios tiene mayor interés?
- 3.4.¿Cuál es la situación actual de los fondos de capital privado emprendedor en México y como se espera que evolucione en los siguientes 5 y 10 años?

4.Perfil del candidato

Fondos de capital privado emprendedor para la creación de PYMES mexicanas.

- 4.1.¿Cuál es el perfil de empresa que buscan?
- 4.2.¿Cómo se acerca un emprendedor por primera vez a ustedes?
- 4.3.¿Cómo puedo saber si soy candidato a obtener un fondo de capital privado emprendedor?
- 4.4.¿Qué documentación requiero presentar si quiero ser candidato a un fondo de capital privado emprendedor?
- 4.5.¿De acuerdo a mi plan de negocio yo decido en dónde invertir el dinero que me da el fondo de capital emprendedor?

5.Recepción y destino de los fondos

- 5.1. En caso de ser aceptado, ¿cuánto es el monto máximo y mínimo de capital al que tengo acceso?
- 5.2.¿Cómo recibe los fondos la empresa que es aceptada?
- 5.3.¿En caso de que mi propuesta sea aceptada hasta cuantos inversionistas pueden invertir en mi negocio?
- 5.4.¿El socio capitalista se convierte en parte de la administración de mi empresa, y si es así en qué medida?
- 5.5.¿En promedio cual es el tiempo de duración del acuerdo que se firma?
- 5.6.¿Qué sucede si antes de completar el acuerdo me quiero retirar?
- 5.7.¿La empresa que invirtió me puede vender su parte?
- 5.8.¿Se puede extender la vida del acuerdo?
- 5.9.¿Cuál es el retorno de inversión esperado en tiempo y ganancia esperada?
- 5.10.¿Puedes mencionar 2 caso de éxito para empresas que accedieron a fondos de capital privado?
- 5.11.¿Qué le recomendarías a un emprendedor que quiere iniciar su negocio con capital privado emprendedor?