



Casa abierta al tiempo
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Unidad Xochimilco

División de Ciencias Sociales y Humanidades

CRÍTICA AL DISCURSO DEL EMPRENDIMIENTO COMO HERRAMIENTA
DEL NEOLIBERALISMO: ESTUDIO SOBRE EL INSTITUTO NACIONAL DEL
EMPRENDEDOR (2013-2019)

TRABAJO TERMINAL DE LA LICENCIATURA DE POLÍTICA Y GESTIÓN
SOCIAL

P R E S E N T A:

Pablo Hesiquio Benítez Villalón

Asesor:

Juan José Carrillo Nieto

Agradecimientos

A mi familia, amigos y profesores de toda la vida.

A Fer, cuyo apoyo incondicional fue invaluable.

En memoria de Ricky y Chela.

Índice

Introducción	4
Capítulo 1. Recorrido histórico: Del colectivismo al emprendimiento.....	8
1.1. Antecedentes del proyecto neoliberal	8
1.2. Neoliberalismo: crisis e implementación	15
1.3. El emprendimiento: sutileza del neoliberalismo	23
Capítulo 2. Estudio de caso: Instituto Nacional del Emprendedor	30
2.1. Presupuestos del Instituto	33
2.2. Funcionamiento del Instituto Nacional del Emprendedor	36
2.3. Hallazgos, recomendaciones y observaciones al Instituto Nacional del Emprendedor y al Fondo Nacional Emprendedor.....	47
Capítulo 3. Emprendiendo en el neoliberalismo	49
3.1. El panorama económico 2013-2019 en México	49
3.2. Los monopolios.....	50
3.3. Las comisiones bancarias.....	53
3.4. Responsabilidad social.....	54
3.5. Gobierno y emprendimiento	56
3.6. El INADEM: falta de transparencia y posibles casos de corrupción	59
3.7. Entrevistas	63
María: dueña de pequeña empresa	64
La mirada de Roberto: proveedor que colaboró con el INADEM	70
Conclusiones.....	76
Referencias bibliográficas	84
Anexos	89
A1. Guía de entrevista	89
A2. Transcripción natural de entrevista 1	90
A3. Transcripción natural de entrevista 2	96

Introducción

El discurso sobre “emprendimiento” ha crecido de manera notable en las últimas décadas. Su objetivo aparenta ser preciso y se reproduce en distintos medios sociales e instituciones formales. Sin embargo, al observarlo con detenimiento, se observan hechos que sugieren discursos simulados que ocultan una realidad con un objetivo. Este trabajo inició con una pregunta: ¿Cuál es ese papel oculto?

El neoliberalismo es un tema recurrente en los trabajos académicos, a pesar de ello, considerables investigaciones han dejado de lado el discurso del “emprendedor” que se ubica como un producto del propio modelo económico. Esta investigación analiza al neoliberalismo como precursor de un discurso en constante progresión: el emprendimiento.

Como se verá más adelante, en las últimas décadas el discurso emprendedor se ha presentado con mayor determinación, como un instrumento legitimador de las dinámicas financieras de la economía de mercado; provocando que se observe la reproducción de este discurso en espacios educativos, gubernamentales y en la iniciativa privada. Las consecuencias no precisamente han sido reales, sino que han ocultado los verdaderos problemas que aquejan a la economía mexicana y de otros países de Latinoamérica y regiones similares en términos económicos en otras partes del mundo.

El objetivo principal de esta investigación es analizar el papel social que tiene el discurso emprendedor como legitimador del sistema económico capitalista de corte neoliberal, a través del estudio de un instituto nacional creado para impulsar el emprendimiento en el país: el Instituto Nacional del Emprendedor.

Para cumplir con este objetivo se plantearon las siguientes preguntas: ¿Cómo se construye el discurso emprendedor? ¿De dónde nace el discurso emprendedor? ¿Quiénes reproducen este discurso? ¿Qué beneficios produce? ¿Cuál es su verdadero objetivo? Con la finalidad de responder estas preguntas se elaboró una investigación de tipo cualitativa que aspira a responder si hay una relación estrecha entre el discurso emprendedor y el ocultamiento de las verdaderas causas que afectan directa e indirectamente la economía en general como pueden ser los monopolios, la concentración desproporcionada de riqueza,

las excesivas comisiones bancarias, falta de apoyos del Estado, entre otras variables que se analizan en este trabajo y que caracterizan al sistema capitalista en su formato neoclásico.

El principal argumento de este trabajo señala que el discurso emprendedor ayuda a evadir y ocultar las verdaderas causantes de las deficiencias del mercado, enmarcando al individuo como sujeto liberal económico cuya vida depende de las acciones individuales que se efectúen. Para el emprendimiento el dualismo radical, esto es el éxito o fracaso, se encuentra enmarcado por el trabajo efectivo que se emplea en las iniciativas lucrativas o la falta de mérito, siendo convenientemente ignorada la realidad del mercado que determinará la subsistencia de la población en general.

Es por eso que la hipótesis de este trabajo parte del discurso del emprendimiento como parte fundamental para la reproducción del neoliberalismo en su versión económica de mercado, que ha funcionado para ocultar las verdaderas causas de los problemas económicos del país que afectan a las iniciativas “emprendedoras” y a la población en general. Como estudio de caso se utilizó al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) que estuvo en funcionamiento entre el año 2013 y hasta el 2019.

La importancia de esta investigación se halla en buscar el papel del emprendimiento como discurso que permea cada vez más a la sociedad en general en un panorama económico desigual y desalentador, donde los potenciales emprendedores son alentados a invertir tiempo y dinero sin importar las consecuencias del contexto económico, a través de mensajes motivacionales y discursos meritocráticos que acechan constantemente a la sociedad en general que es vista como potenciales sujetos generadores de riqueza.

En el primer capítulo de este trabajo se presenta un recorrido histórico que servirá para entender como los cambios económicos políticos del último siglo determinaron modificaciones en la percepción social de la realidad material, el trabajo y el éxito financiero. Así mismo, se analiza el discurso emprendedor para visualizar su función legitimadora del sistema actual a partir de la ideología liberal. El objetivo de ese capítulo es retratar de manera clara los cambios en los

regímenes financieros que moldearon las políticas colectivistas que se fueron diluyendo hasta cimentar políticas públicas a favor del individualismo y la introducción del emprendimiento bajo esa matriz histórica.

En el segundo apartado se estudia al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) como institución reproductora del discurso liberal emprendedor que instauró políticas públicas a favor de la Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) catalogándolas como ‘emprendedoras’. En este capítulo se analiza su funcionamiento, convocatorias y presupuestos, así como recomendaciones y hallazgos oficiales.

En el tercer y último capítulo se analiza la realidad de los “emprendedores” frente al panorama económico mexicano, siendo los apartados investigaciones concretas como la existencia de monopolios, comisiones bancarias, apoyos gubernamentales y entrevistas que aportaron información de personas beneficiadas y colaboradores independientes del INADEM. Este capítulo también cuenta con un análisis comparativo de distintos países y sus realidades financieras en relación con las MIPyMES, desmintiendo muchas prenociones que inundan el discurso emprendedor.

Se realizaron dos entrevistas que se vieron afectadas por el ambiente político después de que salieron a la luz notas periodísticas a partir de investigaciones de la Auditoría Superior de la Federación que consideran posibles casos de corrupción de carácter millonario.

Las conclusiones de este trabajo podrán ser útiles para la persona interesada en conocer cómo el discurso neoliberal ha permeado no solamente espacios económicos, sino también en variables discursivas que reproducen los ideales neoliberales.

Como se verá mas adelante, las “robinsonadas” discursivas de este siglo centradas en el individuo entonan nuevas melodías fantásticas que se encarnan en la sociedad de manera certera y progresiva. No hay nada nuevo en el plano capitalista, sino innovaciones discursivas que pretenden acrecentar las riquezas de las clases dominantes mientras el resto de la sociedad mantiene anhelos que

son desdibujados por la realidad material acaparada por pocos y que al mismo tiempo susurran el emprendimiento milagroso.

Capítulo 1. Recorrido histórico: Del colectivismo al emprendimiento

La relación neoliberalismo - emprendimiento juega un papel fundamental para la reproducción discursiva de este último. Ambos conceptos se entretajan para afirmar o proponer una realidad encuadrada en el marco capitalista contemporáneo fundamentada en las dinámicas del libre mercado. Para entender esto es importante considerar las condiciones sociales en las que se integran y constituyen las corrientes económicas con las que convivimos cotidianamente que ya forman parte de nuestra nomenclatura y formas de vida. Es fundamental entablar las bases teóricas que modificaron los entramados sociales en el último siglo, cuya presentación en el siguiente capítulo parte de tres momentos históricos: 1) antecedentes del Estado benefactor, 2) el ejercicio del Estado benefactor y 3) el abandono del Estado benefactor y la instauración neoliberal.

El siguiente recorrido histórico servirá para advertir el contexto en el que se desarrolla el proyecto neoliberal desde sus antecedentes hasta el emprendimiento como producto engendrado desde la lógica liberal económica y el sujeto liberal como tipo ideal, también ayudará a entender las crisis del último siglo y las modificaciones al marco económico global.

Observar la visión colectiva para rehabilitar el sistema económico en crisis, y posteriormente la progresiva individualización del sujeto, es fundamental para comprender las distintas narrativas que se emiten desde las élites empresariales, gubernamentales e intelectuales que predominan en la actualidad.

1.1. Antecedentes del proyecto neoliberal

La organización material de las sociedades en distintas épocas ha determinado estilos de vida, grupos dominantes y subordinados, escasez o bonanza, estabilidad o incertidumbre. En el último siglo, los cambios en la economía política también han sido un factor relevante en la determinación de éstos últimos.

La primera mitad del siglo XX es característica por las transformaciones políticas económicas que alteraron las dinámicas sociales. Las crisis económicas, guerras mundiales y los avances tecnológicos transformaron sustancialmente las dinámicas de la economía mundial y para finales del mismo siglo una vez más se trastocaron las formulaciones y llegaron a la cúspide financiera mundial nuevos personajes y organizaciones.

La Primera Guerra Mundial (PGM) fue un parteaguas en la historia humana debido a las repercusiones político-financieras que desencadenaron la crisis de 1929 y la Segunda Guerra Mundial (SGM), cuya continuación fue inevitable en el marco bélico europeo de la época, consecuencia de la PGM. Sin embargo, desde antes de 1917 ya se evidenciaba la ineficiencia estructural del liberalismo económico.

La decadencia del liberalismo venía de bastante lejos en el último tercio del siglo XIX había empezado a perder terreno en Europa como consecuencia de varios factores, en particular las condiciones de vida miserables de la clase obrera, las que retrataron Dickens y Zola, y la presión del movimiento socialista, de los sindicatos. La vieja política de *laissez-faire*, dejar que el mercado funcionase libremente para que de manera natural se produjese el bienestar general resultaba insostenible. En todas partes comenzó a adoptarse una nueva legislación laboral, que incluía toda clase de restricciones, desde la prohibición del trabajo infantil, hasta jornadas máximas, descanso obligatorio, etcétera, y el Estado empezó a hacerse cargo de obras y servicios públicos. (Escalante, 2015, p. 25)

Después de la PGM la economía internacional quedó deteriorada a causa de los altos costos del conflicto. Con excepción de Estados Unidos, los países que participaron arrastraban deudas exorbitantes, especialmente Alemania a la que se le atribuía la culpabilidad principal de la guerra. Hobsbawm (1998) menciona:

La primera guerra mundial, lejos de desquiciar su economía, la benefició (como ocurriría también con la segunda guerra mundial) de manera espectacular. En 1913, los Estados Unidos eran ya la mayor economía

del mundo, con la tercera parte de la producción industrial, algo menos de la suma total de lo que producían conjuntamente Alemania, Gran Bretaña y Francia. En 1929 produjeron más del 42 por 100 de la producción mundial, frente a algo menos del 28 por 100 de las tres potencias industriales europeas (Hilgerdt, 1945, cuadro 1. 14). Esa cifra es realmente asombrosa. Concretamente, en el periodo comprendido entre 1913 y 1920, mientras la producción de acero aumentó un 25 por 100 en los Estados Unidos, en el resto del mundo disminuyó un tercio (Rostow, 1978, p. 194, cuadro III. 33). En resumen, al terminar la primera guerra mundial, el predominio de la economía estadounidense en el escenario internacional era tan claro como el que conseguiría después de la segunda guerra mundial. Fue la Gran Depresión la que interrumpió temporalmente esa situación hegemónica. (p. 104)

La PGM fue fundamental para que Estados Unidos se convirtiera en la potencia económica de principios de siglo. Su intervención en la guerra daba las herramientas necesarias para convertirlo en un país financiador, de manera que las deudas de los países europeos fomentaban su economía.

La guerra no sólo reforzó su posición de principal productor mundial, sino que lo convirtió en el principal acreedor del mundo. Los británicos habían perdido aproximadamente una cuarta parte de sus inversiones mundiales durante la guerra, principalmente las efectuadas en los Estados Unidos, de las que tuvieron que desprenderse para comprar suministros de guerra. Por su parte, los franceses perdieron la mitad de sus inversiones, como consecuencia de la revolución y el hundimiento de Europa. Mientras tanto, los Estados Unidos, que al comenzar la guerra eran un país deudor, al terminar el conflicto eran el principal acreedor internacional. (Hobsbawm, 1998, p. 104)

Durante la crisis de 1929 una de las principales víctimas fue EE.UU, no solamente porque aconteció en su país, sino también porque no había otras naciones que tuvieran la capacidad económica para sostener la carga financiera del país norteamericano. Por lo tanto, el escenario económico mundial se vio envuelto en la caída de la bolsa estadounidense.

Los precios del té y del trigo cayeron en dos tercios y el de la seda en bruto en tres cuartos. Eso supuso el hundimiento —por mencionar tan sólo los países enumerados por la Sociedad de Naciones en 1931— de Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Cuba, Chile, Egipto, Ecuador, Finlandia, Hungría, India, las Indias Holandesas (la actual Indonesia), Malasia (británica), México, Nueva Zelanda, Países Bajos, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, cuyo comercio exterior dependía de unos pocos productos primarios. En definitiva, ese fenómeno transformó la Depresión en un acontecimiento literalmente mundial. (Hobsbawm, 1998, p. 98)

Como indica Hobsbawm (1998), uno de los principales problemas de la crisis económica de 1929, fue la alta producción y la poca demanda. La respuesta gubernamental a la poca demanda consistió en la transferencia de créditos para incentivar la demanda (p. 107). El mismo autor propone analizar la crisis desde dos aspectos:

Primero, concebir el desequilibrio en la economía mundial y la ausencia de “función estabilizadora” en la economía global por parte de EE.UU. Sin embargo, dicho país no necesitaba estrictamente asumir este tipo de injerencias debido a la poca dependencia financiera con otros países (con excepción de alguna materia prima).

[...] puede discutirse el alcance real de las consecuencias de ese aislamiento de Estados Unidos con respecto a la economía mundial, pero es indudable que esta explicación de la crisis influyó en los economistas y políticos estadounidenses en los años cuarenta y contribuyó a convencer a Washington de que debía responsabilizarse de la estabilidad de la economía mundial después de 1945. (p. 107)

El segundo, comprender que la economía mundial fue incapaz de crear incentivos suficientes para erigir demanda en la población. Al estancarse los salarios la demanda disminuyó y los créditos comenzaron a aumentar, creando así vacíos de capital. Así como la demanda se redujo, la producción aumentó, resultando en “sobreproducción y especulación” en el mercado.

Cuando se produjo el hundimiento, este fue, lógicamente, mucho más espectacular en Estados Unidos, donde se había intentado reforzar la demanda mediante una gran expansión del crédito a los consumidores. (Los lectores que recuerden lo sucedido a finales de los años ochenta estarán familiarizados ya con esta situación.). (p. 107)

Las nuevas propuestas económicas que buscaban una economía más estable fueron resultado de las crisis. Economistas como John Maynard Keynes (1883-1946) destacaron en el panorama financiero por sus propuestas económicas. Bajo el entendido de que no había capacidad monetaria para abastecer una demanda continua equiparable a la gran producción en curso. El gobierno tuvo que incurrir en el control de precios y mantenimiento agrario, entre otras propuestas que los partidos socialdemócratas promovían.

[Keynes] Quería organizar el capitalismo, no reemplazarlo. Pero cuestionó la noción de que las economías de libre mercado pueden funcionar sin un vigilante. Y apeló a la activa intervención del gobierno -imprimiendo más moneda y, si fuera necesario, con un fuerte gasto en obras públicas- para combatir el desempleo durante las depresiones. (Krugman, 2009, p. 188)

Las influencias intelectuales de Keynes se vieron reflejadas en las políticas de varios países en Europa y América:

En gran parte, eso se debió a otra medida profiláctica adoptada durante, después y como consecuencia de la Gran Depresión: la implantación de sistemas modernos de seguridad social. ¿A quien puede sorprender que los Estados Unidos aprobaran su ley de la seguridad social en 1935? Nos hemos acostumbrado de tal forma a la generalización, a escala universal, de ambiciosos sistemas de seguridad social en los países desarrollados del capitalismo industrial —con algunas excepciones, como Japón, Suiza y los Estados Unidos— que olvidamos cómo eran los «estados del bienestar», en el sentido moderno de la expresión, antes de la segunda guerra mundial. (Hobsbawm, 1998, p. 103)

El libre mercado había demostrado una innegable ineficiencia, por lo tanto, la economía tuvo que ser intervenida desde el Estado. El caso mexicano no fue la excepción, se implementaron políticas que tuvieron como objetivo fortalecer la economía a través de políticas de protección agraria, obrera y popular. Las políticas de gran parte del mundo se inclinaron hacia estrategias de corte izquierdistas como en EE.UU con Franklin D. Roosevelt y en México con Lázaro Cárdenas.

Sin embargo, la situación era diferente fuera de Europa. En la zona septentrional del continente americano se registró un marcado giro hacia la izquierda, cuando Estados Unidos, bajo su nuevo presidente Franklin D. Roosevelt (1933-1945), puso en práctica un New Deal más radical, y México, bajo la presidencia de Lázaro Cárdenas (1934-1940), revitalizó el dinamismo original de la revolución mexicana, especialmente en la cuestión de la reforma agraria. También surgieron poderosos movimientos político-sociales en la zona de las praderas de Canadá, golpeada por la crisis: el Partido del Crédito Social y la Federación Cooperativa del Commonwealth (el actual Nuevo Partido Democrático), organizaciones de izquierda según los criterios de los años treinta. (Hobsbawm, 1998, p. 112)

Es así como después de las incertidumbres causadas por las crisis económicas, el Estado comenzó a constituirse como un punto de apoyo y de reinserción económica, donde la economía encontraba un organizador de efectivo, mano de obra y financiador de proyectos. La intervención del Estado en la economía marcaba un antes y un después en el modelo capitalista. La conducción del mercado era necesaria para el éxito del propio modelo económico.

El Estado de bienestar nació, así como producto de la proyección de varios sucesos que enmarcaron un Estado casi paternal por el progreso del globo donde los objetivos radicaban en redistribuir equitativamente los ingresos y la igualdad de oportunidades. En concreto sus influencias se encuentran en:

Tiene su origen remoto en las, en muchos sentidos terribles, *poor laws* inglesas, en el *État-Providence* del Segundo Imperio (1852-1870) en

Francia, donde los republicanos franceses preconizaron el *État social*, y, destacadamente, en las reformas promovidas por el canciller Otto von Bismark y aprobadas por el Parlamento en Alemania, sucesivamente a partir de 1883 con la ley del seguro de salud para los trabajadores, el seguro contra accidentes y el seguro de invalidez y pensiones para los trabajadores. (Tello e Ibarra, 2020, pp. 43-44)

Las políticas de corte keynesiano y el éxito del *New Deal*¹ de Roosevelt en EUA catalizaron un nuevo modelo de Estado, cuyos resultados caracterizaron uno de los sobresalientes períodos del capitalismo en el que gran parte del mundo fue testigo del crecimiento sostenido de la economía. Un nuevo modelo que velara y regulara las deficiencias del mercado era fundamental para desamparar la noción del mercado perfecto y autorregulable, postura que se siguió defendiendo en el modelo neoliberal, cuyo punto de enfoque ubica en el éxito individual entronizando al sujeto liberal económico

El Estado benefactor considera que el éxito de la economía nacional depende del éxito colectivo. Casos interesantes que ratifican esta postura como el 'jantelagen'² en países como Suecia y Dinamarca (entidades que aún mantienen políticas de tipo Estado benefactor), enmarcan posturas que tienen como efecto el bajo perfil individual de los sujetos liberales donde se priorizan proyectos de desarrollos laborales y de seguridad social en general. La construcción económica es distinta en cuanto al planteamiento del sujeto liberal y la relevancia que tiene en el entorno sociopolítico. El emprendimiento, siendo efecto del neoliberalismo, comprende el éxito del sujeto liberal como elemento fundamental en el progreso económico, encuadrando y dirigiendo su atención inevitablemente al mercado perfecto que se desempeña como base de la teoría neoclásica de la economía.

¹ Política pública implementada en EUA en el gobierno de Teodoro Roosevelt a principios del siglo XX después de la crisis de 1929. El objetivo del New deal era crear empleo para así fortalecer la demanda efectiva.

² El Jantelagen o Leyes de Jante son leyes o normas que caracterizan gran parte del `deber ser` de la población nórdica. Se basan en un libro de Aksel Sandernose publicado en 1933, cuya moraleja sugiere una sociedad donde nadie debe autocomprenderse superior a la generalidad.

1.2. Neoliberalismo: crisis e implementación

Los orígenes del neoliberalismo se remontan a casi un siglo de la actualidad. A pesar de la creencia general sobre la reciente teorización del nuevo modelo, sus primeros planteamientos se pueden ubicar en la década de los treinta con Friederich Hayek y Ludwig Von Mises (escuela austriaca), Walter Lippman, entre otros autores que se congregaron en múltiples lugares del mundo para dialogar sobre la economía, la reactivación de la economía liberal y la defensa del libre mercado. De hecho, fue en 1938 cuando se decidió nombrar el movimiento como “neoliberalismo” a propuesta del economista alemán Alexander Rüstow (Escalante, 2015).

La historia de la economía a lo largo del último medio siglo es, en gran medida, la historia de una retirada del keynesianismo y de un retorno al neoclasicismo. El renacer neoclásico fue guiado inicialmente por Milton Friedman, de la universidad de Chicago, quien afirmó ya en 1953 que la economía neoclásica sirve adecuadamente como descripción del modo en que la economía funciona realmente, al ser «extremadamente fructífera y merecedora de plena confianza». (Krugman, 2009, p.188)

Como lo explica Escalante (2015), la propuesta de la escuela austriaca y del movimiento neoliberal de esos años se puede enlistar en al menos tres puntos:

- 1) Que el Estado se dedique únicamente a mantener el control sociopolítico sin regular la economía.
- 2) Que los apoyos por parte del Estado se limiten a mantener el orden dejando a un lado el gasto público y los apoyos sociales.
- 3) La competencia económica es la que nivela las interacciones del sistema de precios y del mercado mismo. Es decir, que la colectividad atenta contra el nivelamiento del propio mercado, *ergo* limita la libertad de los individuos a elegir. (p. 36)

Para Hayek, se trataba de romper el aislamiento de los pensadores liberales en un mundo amenazado por el *colectivismo* y el ascenso de las tesis keynesianas y marxistas. Usando el prestigio universitario alcanzado a principios de su carrera, Hayek y Röpke se transformaron bajo el choque

de la crisis y de la guerra en empresarios de ideología ávidos de ejercer una influencia política para la construcción de una red neoliberal a escala mundial. (Guillén, 2018, p. 7)

Para finales de la década de los cuarenta la posición neoliberal continuó desarrollándose e incluso catalizándose. No nada más por la presencia de más integrantes en las subsecuentes reuniones como la de *Mont Pèlerin*, sino por el financiamiento de varios empresarios entre los que se encontraban estadounidenses que estaban en contra de las políticas de Roosevelt. La *Mont Pèlerin Society* nació así como núcleo estructural de las ideas conservadoras de la economía, buscando a toda costa cambiar las orientaciones político-económicas de distintos países alrededor del orbe. Las ramas de esta nueva sociedad presidida por Hayek debían ser las universidades y las facultades en distintos puntos estratégicos como la Universidad de Chicago para influir en el electorado y en los gobiernos de cada país. Aunque también las tentativas neoliberales se basaban en el convencimiento de las élites cuyos beneficios se vieron bien representados en el programa neoliberal.

El propósito a largo plazo era influir sobre el electorado, en particular en los países centrales, en Estados Unidos y Europa Occidental. El procedimiento era un poco extraño para un movimiento liberal, pero no tiene ningún misterio: se trataba de ponerle delante a la gente las ideas correctas. Para eso era necesario, según la expresión de George Stigler, capturar la imaginación de las élites decisivas, mediante la elaboración de doctrinas, argumentos, programas políticos y económicos en que esas élites pudiesen ver representado su propio interés. A continuación había que dirigirse a quienes forman la opinión, a los que Hayek llamaba, con una fórmula memorable, los “vendedores de ideas de segunda mano”, es decir, intelectuales, periodistas, locutores, maestros de escuela, escritores, agitadores, líderes políticos. (Escalante, 2015, p. 40)

Sin embargo, no fue hasta la segunda mitad del siglo XX que se comenzaron a aplicar los primeros esbozos del neoliberalismo y fue que el mundo inició un proceso de cambio de forma desconcertante y en ocasiones autoritaria. En realidad, gozaron de varios sucesos que facilitaron la integración del programa.

Carlos Tello e Ibarra (2020), le han denominado la revolución de los ricos y mencionan:

LA REVOLUCIÓN de los ricos se inicia y cobró impulso en un escenario de crisis económica: los años finales de la Edad de Oro del capitalismo, después de que, siguiendo una secuencia: a) Los Estados Unidos abandonan la convertibilidad de su moneda en agosto de 1971; b) se inicia el colapso del Sistema de Bretton Woods; c) se incrementan fuertemente los precios del petróleo en 1973, y d) se registra la crisis de los mercados de valores de 1973-1974. (p. 43)

El impulso neoliberal tuvo que eliminar todo un esquema de desarrollo que había provocado en el pasado la “Edad de Oro del capitalismo” cuyo significado remite a un crecimiento económico globalizado y continuo desde la segunda post guerra hasta los años setenta del siglo pasado. El modelo keynesiano-socialdemócrata que había cimentado las bases del Estado benefactor ya se encontraba en declive, y la nueva propuesta desprotegía radicalmente las bases sociales cuyos estándares de vida habían mejorado sustancialmente desde mitades del siglo, hasta ese momento en el que se constriñeron oportunidades al impulsar la pesquisa individual de beneficios por sí solos en un mercado desigual y utópicamente perfecto.

Las élites burguesas acrecentaron su poder político y económico y sus beneficios se incrementaron de tal forma, que provocaron una acumulación de capital desigual que significó un atraso en la protección social que se había logrado configurar anteriormente en las bases populares. Una de las columnas modulares de este pensamiento se sustenta en la “teoría del gotero” cuya formulación propone que, a mayor acumulación, mayores posibilidades hay de que se filtre la riqueza hacia las capas inferiores como si de azares y suerte se tratara (Tello e Ibarra, 2020). Andrew Glyn, citado en Tello e Ibarra (2020), caracterizan el final de la “época dorada del capitalismo”, resaltando:

1. [...] aumento en el poder de los sindicatos en relación con la prosecución del pleno empleo y de otras políticas, que al conducir a mayores percepciones laborales y a una mayor injerencia en la gestión

de las empresas tuvo correlato la reducción de la participación de las ganancias en el ingreso total [...].

2. La disputa distributiva repercutió en el comportamiento ascendente del nivel general de precios.
3. [...] recuperación de las economías europeas y japonesas las tornó en fuertes competidoras de los Estados Unidos, modificando los flujos de intercambio en el comercio mundial.
4. [...] inestabilidad monetaria internacional, relacionada tanto con los cambios en los flujos de comercio como con las disparidades de inflación entre los países, contribuyó a la redistribución de los déficits y de sus flujos de financiamiento [...].
5. [...] aumento en los precios, primero de las materias primas y después del petróleo, ejerció una presión negativa sobre la producción y condujo a la elevación de los precios internos [...].
6. La reducción en el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo propició el agravamiento de los problemas anteriores.
7. [...] presencia de proyectos políticos surgidos desde los sindicatos y los partidos a favor de los obreros se reunió de distintas maneras como una amenaza para la autonomía de la gestión empresarial [...]. (p. 51)

La crisis del Estado benefactor favoreció a las élites económicas cuya postura se apreciaba fuertemente consolidada en la postura neoliberal para sujetar los controles del mercado y con ello incrementar sus beneficios que se habían dividido constreñidos por las organizaciones populares y las maniobras colectivistas.

La dictadura de Augusto Pinochet (1974-1990) en Chile resuena como experimento económico del nuevo orden mundial. El modelo neoliberal instaurado en Chile fue ovacionado por grupos como el *Mont Pèlerin* y el autodenominado grupo de los “*Chicago boys*” quienes instauraron (después de derrotar al gobierno de Salvador Allende) nuevas políticas económicas que fueron planteadas por Milton Friedman y donde incluso el propio Hayek fue espectador de lo que se estaba llevando a cabo (Tello e Ibarra, 2020). Los resultados no fueron los esperados:

Las cosas empezaron a ir mal el año siguiente. Las empresas chilenas se habían endeudado fuertemente a partir del plan de choque, con el dinero barato de mediados de los setenta; las privatizaciones habían inducido a una espiral especulativa, y la liberalización comercial había producido un déficit en la balanza de pagos: el aumento de tasas de interés hizo que muchas industrias se declarasen en quiebra. En los años siguientes se declararon en bancarrota 16 de las 50 instituciones financieras del país, el BHC y el Banco de Santiago pasaron a ser administrados por el Estado, y para 1983 se habían liquidado tres bancos, y otros cinco habían sido nacionalizados. (Escalante, 2015, p. 109)

Para Tello e Ibarra (2020) la llegada del neoliberalismo en Chile se presume a manera acciones orientadas a la economía donde se dejó el control de los precios y se impuso un régimen económico en el que no hubo control alguno. De un total del 500 empresas y bancos que eran del Estado, se pasó a sólo 25 para 1980, se privatizó la banca, se redujo el empleo público y se dejaron de controlar las tasas de interés y crédito. (p. 102)

En otros países industrializados la elección de Margaret Thatcher como primera ministra del Reino Unido (1979) y de Ronald Reagan como presidente (1981) de Estados Unidos (ambos reconocidos conservadores) reforzaban el nuevo panorama económico. Junto con las exigencias del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM) para desmantelar varios apoyos económicos del gobierno en distintos países, así como las crisis de los países socialistas, se auguraba la implantación del nuevo modelo. Para esos años ya se habían entregado premios Nobel a F. Hayek y a M. Freedman (1974 y 1976 respectivamente). En los años ochenta había un apoyo generalizado en los países más industrializados (Inglaterra, Alemania, EUA, entre otros) en donde se persuadió que la intervención estatal en la economía no era viable, confiando en la regulación del mercado y en su absoluta capacidad de operar (Tello, 2007).

Margaret Thatcher comenzó su gerencia privatizando empresas del Estado para reducir la intervención del mismo y restringir la intervención de los sindicatos en la política (Tello, 2007). Reagan por su parte inició su mandato aumentando las tasas de interés a un 20% para afrontar la inflación. Redujo el gasto público, los

impuestos y la injerencia del Estado en la economía, de tal forma que los salarios reales disminuyeron durante la década de los ochenta y principios de los noventa (Tello, 2007).

El caso mexicano no fue la excepción. Según Cordera y Tello (2011), México podía ser un país presumible en términos de crecimiento económico sostenido; de 1934 a 1981 el PIB por persona creció a un ritmo anual del 3%, actualmente es menos del 0.5% en más de 25 años (p. 14). El año de 1982 marcó el cambio de régimen económico en México, donde los ideales de la revolución se descartaron una vez más. El nuevo liberalismo económico surgía en México.

A mediano plazo se buscaría fomentar la competitividad externa, disminuir la intervención del Estado en la economía y estimular el ahorro interno. Todo ello creando “un ambiente de confianza” para lograr, a la postre, crecimiento económico y bienestar social. Al final de cuentas, lo que se puso en práctica fue un draconiano ajuste fiscal y se inició de manera acelerada la apertura de la economía nacional. Para el gobierno, el déficit público era la fuente de muchos de los males y problemas de la economía nacional. (Tello, 2015, p. 22-23)

El gobierno de Miguel de la Madrid desamparó abruptamente la injerencia del gobierno en la economía; México se unió al Acuerdo General de Aranceles (GATT, por sus singlas en inglés) que asesoró al gobierno para modificar su modelo económico. La venta de paraestatales comenzaba: Tabacos de México (TABAMEX), el Instituto Mexicano del Café (INMECAFÉ) y Fertilizantes de México (FERTIMEX) (Bizberg y Meyer, 2009). Para 1988 se pasó de gastar el 12% del gasto público en desarrollo rural a 5.4%; en el sector industrial del 7.8% a 12.9% y en el sector energético de 27.5% a 27.3%; el crédito bancario al campo se redujo de 15.2% en 1982 a 8.2% en 1986 (Bizberg y Meyer, 2009). El proteccionismo de la economía mexicana se desvaneció, la importación de productos y la mano de obra barata mexicana atrajo a inversionistas extranjeros y a más mercados.

Ello entrañó, en muchos casos, la desarticulación de los procesos productivos, el rompimiento de cadenas productivas, la disminución de la

participación de la industria en el PIB, extranjerización de la propiedad de las empresas, salarios reales reducidos y crecimiento del empleo precario, informal. (Tello, 2015, p. 29)

La reducción de la inversión pública (17.5% a 13.3% del PIB) desató irregularidades laborales en el sector público, empresas como PEMEX, CFE, Luz y Fuerza del Centro, Ferrocarriles Nacionales, Teléfonos de México (TELMEX), siderurgias como AHMSA y SICARSTA, el Departamento del Distrito Federal, la secretaría de agricultura, sindicatos como el de maestros, el del IMSS, ISSSTE, la secretaría de salubridad y asistencia (SSA) y el sector campesino, entre otros, comenzaron a resentir las repercusiones del sistema neoliberal por reducciones en la inversión pública (Bizberg y Meyer, 2009). De 1983 a 1988 se transfieren el 6 y 7% del PIB al pago de la deuda externa (Tello e Ibarra, 2020).

Los acuerdos internacionales que México suscribió afirmaban el abandono del campo. El campesinado se manifestó contundentemente en contra de la regulación de precios de algunos de sus productos por las paraestatales. La apertura de mercado tan abrupta afectó al sector compitiendo contra países con tecnologías sobresalientes. Se formó la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) en 1985 para hacerle frente a la huida del Estado en los apoyos agrarios, ya que el GATT trastrocaba a los productores a gran escala. Esto promovió enfrentamientos contra el gobierno madridista en la búsqueda del empoderamiento del sector campesino frente al neoliberalismo, el gobierno y la privatización del campo (Bizberg y Meyer, 2009).

A partir de 1983 la reducción del gasto público fue más profunda. Como menciona Tello (2015), pasando de cerca del 50% del PIB en gasto público en los setenta, a representar entre el 22 y 24% en los ochenta:

En 1983 el gasto público se redujo, en términos reales, más del 17% en comparación con el año anterior. En 1985, la reducción fue de 6%, sobre el ya de por sí reducido nivel de 1984. En 1986, la reducción fue de 13% y en 1988 de más de 10%. Sólo a partir de 1989 empezó tímidamente a aumentar. (p. 34)

El abandono del Estado a la inversión pública se consumió año tras año. Los apoyos para incentivar la producción iban desapareciendo. El crédito y los apoyos a este sector desaparecieron junto con su banca de desarrollo. Los precios de garantía desaparecieron (Tello, 2015) y el andamiaje institucional de sustento que buscaba promover e incentivar a la producción agrícola concluyó. El campesinado se encontraba en situaciones que inevitablemente añoraban los acuerdos post revolucionarios.

La clase media también sufrió golpes en sus contextos socioeconómicos. Las escuelas superiores recibieron menos apoyos económicos, las tiendas y supermercados que subsidiaban varios productos se fueron eliminando mientras que el apoyo al empresariado fue viento en popa.

[...] a los empresarios se les continuó apoyando, con la esperanza de que invirtieran sus ganancias, que colmaran el vacío que dejaba la inversión pública. No fue el caso. La inversión bruta fija privada, que de 1970 a 1982 creció a un ritmo anual en términos reales de 6.5%, tan sólo lo hizo a un promedio anual de 1.6% entre 1981 y 1999 y en muchos de los años siguientes fue aún menor. (Tello, 2015, pp. 36-37)

El empresariado mexicano emprendió, a través de beneficios del Estado, tácticas suficientemente exitosas para enriquecerse animosamente. Comprender esa relación Estado-burguesía en el México neoliberal es fundamental para vislumbrar el juego emprendimiento-empresario como discurso de las élites burguesas y gubernamentales.

Entender la relación del emprendimiento con el neoliberalismo es importante para concebir de manera clara una herramienta narrativa más de la ideología predominante, que ha logrado cimentar las estrategias de una economía de mercado no solamente en el marco financiero global, sino también en edificaciones ideológicas y pedagógicas. La individualización de las capacidades sociales económicas expresa una variante más del sujeto liberal en movimiento al que se le cargan mayores atribuciones para superarse materialmente en un contexto de constante pauperización económica que se abordará más adelante. En suma, es menester observar un eje central que parte de la colectivización de

las sociedades hacia a una objetivación del individuo-empresario-emprendedor, cuyas habilidades y méritos pregonarán hipotéticos beneficios que la realidad del mercado no precisamente proveerá.

1.3. El emprendimiento: sutileza del neoliberalismo

La aplicación de las políticas neoliberales y las transformaciones sociales entorno al individuo, provocaron que el concepto de “emprendimiento” o sujeto “emprendedor” se haya erigido en el centro de un discurso de innovación y superación socioeconómica. El emprendimiento se halla dentro del marco conceptual empresarial - capitalista en su concepción general. Irremediablemente se esboza su relación estrecha con el modelo neoliberal en tanto su formulación y conceptualización. Para Ararat Herrera (2009) los emprendedores son percibidos como³:

[...] personas con cualidades y características “propias”, cuyos estereotipos (sujetos) son concebidos como generadores de desarrollo y bienestar; sujetos pertenecientes a un grupo endógeno con otra visión de mundo, quienes transforman y construyen nuevas realidades para la ciudad de Medellín, diferentes a las actuales. (p. 27)

Para complementar, Briales (2016) menciona que:

Un emprendedor es pues un «empresario de sí mismo», un trabajador-empresario, un «hombre-empresa» (Laval y Dardot, 2010:152). En definitiva, el emprendedor no es sino otro modo de denominar al mito del individuo liberal clásico, un sujeto autodeterminado sin lazos sociales de cuya voluntad depende su destino. (p. 83)

³ Aunque el estudio de Ararat Herrera (2009) está enfocado en las instituciones de educación superior de Medellín, Colombia, funciona en este estudio porque el discurso es parecido tanto en México como en otras partes del mundo, aunado a esto a nivel económico - estructural comparte características con México.

De acuerdo con Amigot Leache y Martínez Sordoni (2016), la lógica del emprendimiento funciona gracias a la difusión ideológica de tipos ideales que el individuo interioriza, pero no necesariamente problematiza.

Este comportamiento ajustado a los requisitos de la norma dominante es incentivado por ideales a los que adherirse en términos de afecto y deseo mediante procesos de identificación, generalmente inconscientes y no problematizados.

[...] la subjetividad es puesta a trabajar, lo es en cuanto se la moviliza a partir de imágenes idealizadas que buscan incentivar a los sujetos que se adecúen a la norma subjetiva. (p. 45)

En ese sentido, la individualización liberal que menciona Álvaro Briales (2016) parte de la iniciativa de la economía de mercado de enmarcar al sujeto como «sujeto potencial generador de riquezas» y como responsable de su pobreza o fracasos al no tener la iniciativa de emprender o no lograr los objetivos; sin considerar el contexto en donde está arrojado. Es decir, la “autonomía del trabajador” entroniza la relación del sujeto con el trabajo que se entreteje para romantizar la precarización laboral y para rechazar las formas tradicionales del trabajo.

Se asume que una persona emprendedora manifiesta una preferencia hacia la independencia y la autonomía, en detrimento de la “dependencia” y la pasividad que caracterizarían al trabajo asalariado. Puede afirmarse de esta forma que la apuesta por una identificación de los individuos con el espíritu emprendedor supone una suerte de distanciamiento o “desidentificación” con respecto a la idea de trabajo asalariado. (Amigot y Martínez, 2016, p. 46)

La representación del *free lance* o del trabajador autónomo atraen más que la del oficinista o del obrero, donde una mayor cantidad de gente está dispuesta a *emprender* y arriesgar sus ingresos para alcanzar esos ideales que se transfieren ideológicamente a través de mecanismos institucionales. Adicionalmente, los impulsos emprendedores actúan en función de la realidad del mercado laboral, en palabras de Canales, et ál. (2017):

El emprendimiento constituye un tema de especial trascendencia para aquellos en quienes recae la toma de decisiones y para la sociedad en general, consecuencia de la situación del mercado de trabajo caracterizada por la insuficiente oferta de puestos laborales y la elevada demanda por fuentes de empleo. (p. 19)

En síntesis, el emprendedor es aquél sujeto que puede impulsar una idea innovadora para obtener utilidades de ello (aunque no es estricto). Se espera que en el acto de “emprender” se produzcan empleos y eso resulte en beneficios para el entorno.

El potencial emprendedor buscará la obtención de ganancias a través de impulsos empresariales para atinar un cambio en su vida laboral. Sin embargo, como se comprenderá más adelante, es evidente que no se incluyen factores contextuales, como las externalidades del mercado global y/o nacional en general que no son considerados. Así mismo, se distingue otro aprieto y contradicción que radica en hacer creer que el emprendimiento por sí solo es en sí mismo una verdadera alternativa ante la inestabilidad y la incertidumbre económica laboral, cuando en realidad es producto de ésta y en este (el emprendimiento) se encuentre el objetivo de desviar la atención del problema original.

Es sustancial concebir cómo se formula el discurso del emprendimiento. Para este propósito el estudio de Ararat Herrera (2009) es fundamental porque explica la formulación del discurso del emprendimiento en instituciones de educación superior en Medellín, Colombia. Aunque el estudio no contempla el desarrollo del emprendimiento en México, sirve para entender los mensajes que son similares no solamente en México, sino también en países como España. Cuando Herrera (2009) analiza las estrategias persuasivas, menciona:

[...] son las que instalan al lector en otra posición; las que generan una polarización negativa al respecto del tema “emprendedor” al interior de la institución, dado el mensaje explícito de la noticia: “si no emprendes no tendrás una estabilidad económica”, “si no emprendes no estará ayudándole a tu ciudad”, “si no emprendes serás un empleado más”;

expresiones que conducen a una modalidad de mandato: “debes emprender”. (p. 47)

La lógica del emprendimiento ha sido capaz de construir un marco de incentivos ligados a “motivos ideales” que juegan un papel importante en la retroalimentación del propio sistema. Después de varias entrevistas a distintos desempleados en España, Briales (2016) detalla:

Como vemos, algunos de estos motivos ideales son: 1) la ausencia de «jefes» o «ser tu propio jefe»; 2) el rechazo a la rutina de un trabajo repetitivo -«oficina de 8 a 3»-; 3) el deseo de trabajar «por uno mismo», asociado a la independencia; 4) la flexibilidad con la «maternidad» y las «necesidades familiares», es decir, la posibilidad de que el emprendimiento permita una mejor conciliación de la vida laboral y familiar, lo que es especialmente deseado por las mujeres; 5) la posibilidad de trabajar desde casa como un espacio de mayor comodidad. (p. 92)

Finalmente, el propio Ararat H. (2009) analiza la cuestión retórica e indica:

A nivel retórico, se apela a la “repetición” y a la generalización mediante las cuales se insiste en *mostrar* los beneficios sociales y personales de ser emprendedor, y la posibilidad de que todos aspiren a hacer parte de este grupo de individuos. En contraposición, devela una postura negativa hacia “aquellas” personas al interior de la institución que no se acogen a esta “opción”. Lo planteado se hace evidente en expresiones como: “[...] en vez de conformarse con ser profesionales que reparten hojas de vida [...]”, “[...] en donde otros no ven más que dificultades [...]”. (pp. 47-48)

Como se puede observar, las características que comparten los discursos de emprendimiento en España y en Colombia son variadas, fundamentalmente sobresale la idea del sujeto emprendedor que es capaz de cambiar la realidad en la que está situado por sí solo. Hay una indudable individualización de las capacidades que buscan modificar la realidad del mercado laboral local y su economía.

En las instituciones educativas la realidad no es distinta, al contrario, los mensajes de emprendimiento son constantes en universidades públicas y privadas. El Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), una de las universidades privadas más grandes del país, cuenta con un “Instituto de emprendimiento Eugenio Garza Lagüera”⁴; Por su parte, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), la universidad pública más grande y la más importante del país, tiene una Coordinación de Innovación y Desarrollo, enfocado en: “1.-Fomentar y promover la innovación universitaria. 2.- Impulsar el emprendimiento: la creación de empresas del personal académico, alumnos y egresados. 3.- Transferir el conocimiento universitario a la industria y sociedad” (Universidad Nacional Autónoma de México, 2021). Así mismo, la UNAM publica una revista llamada “*Emprendedores*” que se describe como “... una revista al servicio de la pequeña y mediana empresa, así como de quienes buscan emprender un negocio en México y requieren conocer cómo mejorar la gestión empresarial” (Emprendedores, 2021).

A continuación, se muestra un cuadro con distintas universidades de México que tienen programas de emprendimiento, convocatorias, ferias, talleres o quehaceres relacionados con el tema:

⁴ Véase en: <http://ieegl.itesm.mx/>

Tabla 1: Universidades mexicanas con programas de emprendimiento

Universidad	Programa, convocatoria, taller, feria y/o página de internet	Universidad	Programa, convocatoria, taller, feria y/o página de internet
Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Cuajimalpa (UAM-C)	Emprendedores UAM-C (http://www.cua.uam.mx/conoce-la-uam-unidad-cuajimalpa/coordinaciones-administrativas/coplavi/seccion-de-vinculacion-y-desarrollo-profesional/emprendedores)	Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL)	Dirección de innovación y emprendimiento (http://innovacion.uanl.mx/convocatoria-crealtii2020/)
Instituto Politécnico Nacional (IPN)	Dirección de incubación de empresas tecnológicas (https://www.ipn.mx/diet/)	Universidad La Salle	Programa de posgrado "Especialidad en desarrollo de emprendedores y negocios" (https://lasalle.mx/oferta-educativa/facultades/facultad-de-negocios/especialidad-en-desarrollo-de-emprendedores-y-negocios/)
Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)	EPICLAB (https://www.epiclab.itam.mx/)	Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ)	Congreso de emprendimiento (https://particular.uaq.mx/index.php/novedades/168-segundo-congreso-de-emprendimiento-uaq-virtual)
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP)	EmprendeBUAP (https://emprende.buap.mx/)	Universidad Iberoamericana	Centro de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial (https://cede.ibero.mx/programa-emprendedor-social)

Nota. Elaboración propia.

El sistema educativo mexicano tiene un papel modular en la reproducción de los ideales emprendedores. Sin importar si es universidad pública o privada, el emprendimiento se ha intelectualizado y forma parte de la reproducción académica de las universidades mexicanas. Como ya se apuntó anteriormente, esto no sólo sucede en México⁵.

La realidad es distinta a la que se presenta generalmente en las universidades mexicanas con este tipo de discursos. Lo que queda claro y se desarrolla en esta tesis, es que el contexto y el entramado institucional no es el ideal para emprender, aunque esto último no se considera y se termina ocultando y/o

⁵ Véase: Ararat Herrera (2010).

desviando la atención al sujeto en lugar de analizar el entorno institucional y social que se quiere trastocar.

El modelo racional que se analiza se puede observar de manera clara en la frase de Margaret Thatcher, ex primera ministra del Reino Unido (1979-1990), que se refiere a la pobreza como un “problema de personalidad” (Bregman, 2017). Este tipo de frases descubren la lógica del emprendimiento, la objetivación del problema o de la solución en el sujeto y no en la realidad a la que se está arrojado, lo cual retorna a la figura del liberalismo económico que constituye un ideal que es capaz de replantear la relación trabajador – trabajo y asentar un velo en las soluciones frente a la pauperización del propio mercado laboral.

El emprendimiento rompe con la colectividad o el colectivismo que tanto criticaron Rougier y Hayek. El neoliberalismo como ideología busca detener el avance de la colectividad e insiste, por cualquier medio, en hacer creer que el individuo es libre de tal forma que su auto determinación y libertad se puede alcanzar a través de las acciones lucrativas que tomen por iniciativa propia e individual. El emprendimiento como discurso representa los impulsos anti colectivistas que buscan que el individuo mejore su calidad de vida por iniciativa propia en un contexto socioeconómico en el que el capital se acumula en pocas manos, las oportunidades son escasas, los riesgos son intolerables y las demandas son insostenibles. Sumado a esto, las formas e ideologías gobernantes en distintos Estados olvidan y desprotegen a la sociedad en su vinculación material, ignorando así las disposiciones que caracterizaron la “época dorada del capitalismo” en el siglo pasado (aunque inestables pueden ser también).

Lo que discurre en este capítulo es la relevancia de evidenciar y sitiar los términos neoliberales que fundamentan discursos como el del emprendimiento y su función social, que constriñe y expone las bases e instituciones en las que se reproduce socialmente la sociedad. En el siguiente capítulo se analizará un estudio de caso que servirá como ejemplo para evidenciar la implementación de los discursos y estrategias emprendedoras, así como su institucionalización gubernamental en México.

Capítulo 2. Estudio de caso: Instituto Nacional del Emprendedor

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) se fundó en el año 2013 como un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía (SE), su decreto de creación fue publicado por la SE el 14 de enero de ese mismo año en el Diario Oficial de la Federación (DOF). El INADEM se creó con el objetivo de aumentar la productividad económica del país a través de apoyos dirigidos a emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas (también conocidas como MIPyMES). La base constitucional de este proyecto se ubica en su artículo 25, la cual establece que corresponde al Estado “la rectoría del desarrollo nacional” para garantizar que sea integral y sustentable a través del crecimiento económico.

Según el Diagnóstico del Fondo Nacional Emprendedor⁶ del 2016:

La evidencia teórica señala que la productividad total de los factores en la economía ha decrecido durante los últimos 30 años a una tasa promedio anual de 0.7%, insuficiente para sostener una economía en crecimiento. En el caso de las empresas el estudio: “Una historia de dos Méxicos: Crecimiento y prosperidad en una economía de dos velocidades” elaborado por el McKinsey Global Institute en 2014, señala que mientras que la productividad de las grandes empresas modernas creció de 1999 a 2009 a una tasa de crecimiento promedio anual del 5.8%, las empresas tradicionales disminuyeron su productividad a una tasa del 6.5% anual. (Secretaría de Economía, 2016, p. 9)

En ese sentido, el INADEM identifica los siguientes problemas como los principales que provocan la baja productividad económica que asimila en el Diagnóstico del Fondo Nacional Emprendedor (2016):

1. Limitaciones para acceder a capital físico y financiero (incluyendo capital de riesgo),
2. Carencias en capital humano

⁶ Fondo Nacional Emprendedor: mandato que administra el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

3. Limitaciones para implementar técnicas y tecnologías a procesos productivos, de servicios y de comercialización
4. Entorno institucional y ambiente para “hacer negocios poco favorable”
5. Falta de capacidad para innovar y desarrollo tecnológico
6. Carencia de infraestructura y servicios que faciliten la producción.

Así mismo, agregan:

Las MIPYMES son las principales generadoras de empleo en el país al aportar casi tres cuartas partes (73.8%) de las fuentes de empleo que se generan en la economía. Sin embargo, su participación en la Producción Bruta Total (PBT) alcanza únicamente el 34.7%⁹. En este contexto, se identifica que el principal problema que enfrentan las MIPYMES de México en forma generalizada es la falta de productividad, debido a que la participación de las MIPYMES en la Producción Bruta Total (PBT) a nivel nacional es muy baja en relación con su participación en empleo y en relación con la proporción de MIPYMES que existen en el país. (Secretaría de Economía, 2016, p. 11)

Bajo este panorama y con base en el decreto de creación el Instituto Nacional del Emprendedor se plantea los siguientes objetivos:

El objetivo general del Fondo Nacional Emprendedor, en adelante FNE, es aumentar la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas, principalmente las ubicadas en los Sectores Prioritarios, mediante acciones que favorezcan el acceso al financiamiento; desarrollo de capital humano; fortalecimiento de capacidades productivas, tecnológicas y de innovación, así como su inserción en cadenas globales de valor. [...]

Son objetivos específicos del Fondo Nacional Emprendedor:

- I. Incrementar el grado de acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores a financiamiento y capital;
- II. Desarrollar capacidades de gestión y habilidades gerenciales en las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores;

- III. Fortalecer las capacidades productivas, tecnológicas y de innovación de las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores;
- IV. Incrementar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen un mejor funcionamiento y mayor valor agregado nacional;
- V. Promover un entorno propicio para el emprendimiento y desarrollo empresarial y de negocios;
- VI. Asesorar y vincular a las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores a los programas públicos y privados que operan para su beneficio. (Secretaría de Economía, 2019, p. 2)

EL INADEM identifica a su Población Objetivo (PO) en las Reglas de Operación (ROP) 2019 como:

Son los emprendedores y las MIPYMES que forman parte de la Población Potencial y que el FNE tiene capacidad operativa y financiera de atender por medio de los apoyos en un determinado periodo o ejercicio fiscal, conforme a los términos y los criterios de elegibilidad establecidos en estas Reglas de Operación. (Secretaría de Economía, 2019, p. 4)

Su Población Potencial (PP):

Son los Emprendedores con interés de crear un negocio formal, las MIPYMES interesadas en incrementar su productividad, pertenecientes a los sectores estratégicos identificados en cada entidad federativa, y las MIPYMES que tienen capacidad de innovación y que en muchos casos presentan el problema de la baja productividad en sus empresas y que son elegibles para su atención. (Secretaría de Economía, 2019, p. 4)

La PO y PP se definió a través del estudio de la ENAPROCE - INEGI, Banco Mundial, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Bancomext, de tal manera que la creación del instituto tuvo como base los indicadores estadísticos y los estudios sobre productividad de varias instancias públicas nacionales e internacionales.

La cobertura del INADEM es a nivel federal y cuenta con un apartado dedicado al apoyo de MIPyMEs en caso de desastres naturales. El otorgamiento de recursos se hace a través del Sistema Emprendedor, que es un portal de internet dedicado a alimentar la base de datos donde también se integran las solicitudes. En el portal: www.sistemaemprendedor.gob.mx se pueden encontrar solicitudes, evaluaciones, resultados, resoluciones, convocatorias, reglas de operación, aclaraciones, etc.

El Fondo Nacional Emprendedor operó a través de diversas convocatorias públicas y proyectos de asignación directa. Solamente en 2018 se atendieron (según el Informe de rendición de cuentas 2012-2018) cinco categorías que en total sumaron 12 convocatorias que se pretendían desarrollar. Las asignaciones directas son justificadas en el mismo documento de la siguiente manera:

Para la modalidad de Asignación Directa, las Reglas de Operación vigentes distinguen 2 tipos de apoyos: Proyectos Estratégicos (iniciativas productivas que contribuyen al Desarrollo Regional o Sectorial) y Específicos (aquellos de interés de la Secretaría de Economía y el INADEM que generen condiciones que favorezcan el cumplimiento de las metas del Plan Nacional de desarrollo 2013-2018 y del programa de desarrollo innovador 2013-2018). (Instituto Nacional del Emprendedor, 2018, p. 18)

2.1. Presupuestos del Instituto

Los presupuestos anuales para el INADEM fueron los siguientes según el Informe de Rendición de Cuentas 2012-2018, (2018, p. 50):

Para el año 2013 se asignaron 8,269,7 millones de pesos de los cuales sólo se ejercieron 7,963.2 millones. En el 2014 el presupuesto ascendió a 10,089.0 millones de los cuales se ejercieron 10,862.7 millones sumando las ampliaciones al presupuesto. En 2015 hubo una reducción al presupuesto cuya cifra final fue de 9,188.8 aunque sólo se ejercieron 7,695 millones. En 2016 el presupuesto disminuyó a 7,512.4 millones, aunque sólo se ejercieron 7,405 millones. En 2017

las reducciones continuaron para dejarlo con un presupuesto de 4,016.5 millones de pesos y sólo se ejercieron 3,765 millones de pesos. Para 2018 se asignaron 4,027.2 millones de pesos de los cuales sólo se ejercieron 3,162.4 millones de pesos.

Tabla 2: Presupuesto por año del INADEM

Año	Presupuesto (millones de pesos)
2013	8,269.7
2014	10,089.0
2015	9,188.8
2016	7,512.4
2017	4,016.5
2018	4,027.2

Nota. Elaboración propia con base en datos de *Informe de rendición de cuentas de conclusión de la administración 2012-2018* (pp. 15-18), por el Instituto Nacional del Emprendedor, 2018.

El Financiero publicó una nota en donde detalla que para ese año la Secretaría de Economía, ya en el gobierno actual encabezado por Andrés Manuel López Obrador (2018-2024), iba a asignar “poco más de 806 millones de pesos al INADEM y 3 mil 200 millones de pesos para una nueva entidad denominada coordinación general del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario” (Nava, 2018). El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONADIM) fue la propuesta de cambio de la actual administración al Instituto Nacional del Emprendimiento del sexenio pasado para apoyo a microempresarios y “emprendedores” a través de este nuevo programa perteneciente a la Secretaría de Economía.

El INADEM tiene cuatro fideicomisos públicos y un mandato, cuyos presupuestos se enlistan a continuación según la Secretaría de Economía en el Informe de Rendición de Cuentas de conclusión de la administración 2012-2018:

- El Fondo de Innovación Tecnológica (FIT) credo por la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Su objetivo: “invitar a MIPyMES y personas físicas con actividad empresarial” cuyas tareas estén asignadas a “proyectos de innovación de productos, procesos o servicios, y/o que requieran desarrollar nueva tecnología” (2018, p. 52). El FIT generó entre 2013

y 2017 un total de 80 proyectos por un monto de 667.4 millones de pesos. Para el 30 de agosto de 2018 su saldo de cierre fue de 99.5 millones de pesos.

- Fomento Industrial (FINLANFI) que se encontraba en proceso de extinción para finales del año 2017, cuyo presupuesto para el 31 de diciembre de ese año era de 172.3 millones de pesos. Para el 31 de agosto de 2018 su saldo fue de 169.3 millones, la SE se hizo cargo de este recurso debido a la extinción del fondo.
- Fideicomiso para Promover el Acceso al Financiamiento de MIPyMES y Emprendedores (FIPRAPYME) constituido por el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada. De 2013 a 2017 se instrumentaron un total de 55 proyectos cuyo presupuesto acumulado fue de 17,883.8 millones de pesos. Saldo al cierre de agosto de 2018 de 578.9 millones de pesos.
- Fideicomiso Público Marcha Hacia el Sur que se encontraba en proceso de extinción para finales del año 2017, cuyo saldo para el 31 de diciembre de ese año era de 51 mil pesos. Saldo al 31 de agosto de 2018 de 1.9 millones de pesos.
- Mandato 80405 Fondo Nacional Emprendedor (FNE) saldo al 31 de diciembre del 2017 de 150.7 millones. Objetivo: “apoyos a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo consolidación viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas” (2018, p. 53). De 2014 a 2017 se manejaron 94,623 proyectos cuyo importe pagado acumulado fue de 17,634.9 millones de pesos. De enero a agosto de 2018 el FNE coordinó 116 proyectos con un importe de 281.9 millones de pesos. Su saldo al cierre de agosto del mismo año fue de 2,912.9 millones.

Tabla 3: Fideicomisos y presupuestos

Fideicomiso	Saldo al (antes de extinción):	Presupuestos (millones de pesos)
FIT	30/08/2018	99.5
FINLANFI	31/08/2018	169.3
FIPRAPYME	30/08/2018	578.9
Fideicomiso Público Marcha Hacia al Sur	31/08/2018	1.9
FNE (mandato)	31/08/2018	2,912.9

Nota. Elaboración propia con base en datos de las *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019* (pp. 52-53), por la Secretaría de Economía, 2019, DOF.

2.2. Funcionamiento del Instituto Nacional del Emprendedor

Para el funcionamiento del FNE se establece en la regla 38 de las ROP 2019 que el presupuesto se distribuía de tal forma que:

- I. Hasta el 7.75% será destinado a los gastos asociados a la eficiente promoción, operación, supervisión, seguimiento y evaluación que se requieren para la ejecución del FNE por parte del INADEM. Deberán cubrirse de este porcentaje los gastos asociados a la evaluación de los proyectos por parte de los evaluadores especializados, el pago de las evaluaciones externas establecidas en el Programa Anual de Evaluación y aquellas evaluaciones externas complementarias, que, en su caso, el Programa decida ejecutar, y
- II. El monto restante se destinará a apoyos para la población objetivo, del cual al menos el 90% se destinará a través de convocatorias y/o casos de desastres naturales o emergencia, y hasta el 10% a proyectos de asignación directa. En estos proyectos podrán considerarse programas piloto de acuerdo [con] la suficiencia presupuestal y de conformidad con la normativa aplicable de los órganos reguladores para programas para el desarrollo de financiamiento de emprendedores y MIPYMES. Adicionalmente se podrá aumentar o reducir en un 10% la relación antes mencionada, siempre y cuando se cuente con la aprobación del consejo directivo. (Secretaría de Economía, 2019, p. 20)

La estratificación que designa el INADEM se conforma de la siguiente manera:

Tabla 4: Estratificación de MIPyMES en el INADEM

Tamaño	Sector	Trabajadores	Ventas anuales (mdp)
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta 4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde 4.01 hasta 100
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde 4.01 hasta 100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde 100.01 hasta 250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde 100.01 hasta 250

Nota. Adaptado de *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019* (p. 4), por la Secretaría de Economía, 2019, DOF.

Los apoyos que el FNE aportará, preexistirán como subsidios a la inversión a través de distintas convocatorias públicas y de asignación directa cuyas categorías se definen de la siguiente manera: I. Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional; II. Programa de Desarrollo Empresarial; III. Programa para MIPyMES. Se consideran también apoyos a MIPyMES siniestradas producto de desastres naturales o zonas afectadas con declaratorias de emergencia.

Los apoyos se entregan de forma directa a la población objetivo y de forma indirecta a través de “organismos dispersores”. El Consejo Directivo es el máximo órgano de decisión:

[...] determinará conforme a las prioridades de política pública de la Secretaría de Economía, de Apoyo a los emprendedores y MIPYMES, las disposiciones de estas Reglas de Operación, las convocatorias y con base en los resultados de las evaluaciones aplicables, los proyectos que podrán acceder a los apoyos. (Secretaría de Economía, 2019, p. 7)

El Consejo Directivo analizaba y evaluaba las solicitudes que un Grupo de Análisis le entregaba anticipadamente jerarquizando la información conforme a las calificaciones que se vayan asignando de acuerdo con las etapas de evaluación previamente asignadas dependiendo de cada convocatoria publicada. El Consejo se conformaba por:

- I. El presidente del INADEM, quien lo presidirá;
 - II. Un representante designado por la Secretaría de Economía;
 - III. Un representante de la Subsecretaría de Industria y Comercio;
 - IV. Un representante de la Unidad de Productividad Económica de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y
 - V. Un representante del Consejo Coordinador Empresarial.
- (Secretaría de Economía, 2019, p. 8)

En busca de adecuarse a las normas y recomendaciones del gobierno electrónico, todas las solicitudes, evaluaciones, resoluciones, notificaciones, acuerdos y actas, comprobación y seguimiento de proyectos, dudas, aclaraciones, comentarios, etcétera, eran presentados a través de la plataforma del 'Sistema Emprendedor' en internet.

Las evaluaciones a los proyectos se presentaban de la siguiente manera según la regla 19 de las ROP 2019:

- I. Evaluación documental del proyecto: consiste en la evaluación del cumplimiento de cada proyecto y sus postulantes, con la documentación formal que se establece en las convocatorias, así como la revisión del objeto, los criterios y requisitos, además de la pertinencia y la correspondencia entre documentación, montos y porcentajes establecidos en la solicitud de apoyo;
- II. Evaluación técnica, financiera y de negocios: evalúa las características técnicas de cada proyecto, así como su estructura financiera, su pertinencia, el potencial de negocio y los impactos esperados;
- III. Evaluación de la representación del consejo estatal: indica la relevancia que la representación del consejo estatal le reconoce a los proyectos sometidos a su consideración en términos de su impacto y beneficios en los sectores prioritarios, y

- IV. Evaluación computarizada: paramétrico, se refiere a una calificación asignada a través de la aplicación sistematizada de un algoritmo ponderado, con base en criterios y requisitos previamente establecidos en la convocatoria correspondiente. (Secretaría de Economía, 2019, p. 11)

La aprobación de los proyectos se contempla a través de calificaciones que se otorgan a los proyectos en cada una de las evaluaciones que anteriormente se mencionaron. En suma, los valores asignados a cada evaluación ponderaban un valor final que se construía de la siguiente manera:

La evaluación técnica, financiera y de negocios representará el 90% de la calificación final en las convocatorias sujetas a evaluación de la representación del consejo estatal; la evaluación de la representación del consejo estatal sumará hasta un máximo de 10 puntos, lo que equivale al 10% restante de la calificación final. en caso de que la convocatoria no se sujete a evaluación de la representación del consejo estatal, el valor de la evaluación técnica, financiera y de negocios será del 100%. (Secretaría de Economía, 2019, p. 13)

Sólo los proyectos que igualaran o superaran el 70% de la calificación eran enviados al Consejo Directivo como candidatos para la otorgación de recursos. También se contemplaba un mecanismo de desempate cuando dos o más proyectos igualaban sus calificaciones:

Por su parte, el consejo directivo, con base en la relación de proyectos presentada, podrá solicitar al grupo de análisis, la valoración cualitativa entre dos o más proyectos con el fin de determinar cuál de ellos tiene mayor mérito para su aprobación. dicha opinión deberá ser sustentada con criterios objetivos previamente valorados y documentados. (Secretaría de Economía, 2019, p. 13)

Para las Asignaciones Directas se establece en la regla número 21 de las ROP 2019, donde se denominan Apoyos sin que medie Convocatoria en Proyecto Específicos, que deben ser presentados adjuntando:

[...] una carta del solicitante del apoyo, manifestando el carácter específico del proyecto, sus objetivos, el número de beneficiarios, los entregables y explicando el monto solicitado, los rubros en los que solicita el apoyo además de los impactos que éste generará de manera detallada, clara y razonable. (Secretaría de Economía, 2019, p. 13)

Posteriormente se debía presentar ante el presidente del INADEM que a su vez los presentaba en el Comité Consultivo que analizaba la viabilidad del proyecto. Los pasos siguientes se definen de la siguiente manera en la misma regla 21 de las ROP 2019:

Una vez confirmado el carácter específico se turnará para su evaluación a los evaluadores senior quienes validarán que el proyecto específico se apegue a lo dispuesto en las presentes reglas de Operación.

Cumplido lo establecido en el párrafo anterior, a través de la Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento se presentará al Consejo Directivo del FNE, para su aprobación o rechazo según sea el caso. Los Proyectos Específicos podrán ser presentados por los organismos internacionales, multilaterales y bilaterales, el Consejo Coordinador Empresarial, las Instituciones Educativas especializadas en emprendimiento, y las Confederaciones de Cámaras Empresariales. [...]

Dichos proyectos deberán de involucrar a MIPYMES que se ubiquen en más de una Entidad Federativa, para detonar programas de interés de la Secretaría de Economía. (Secretaría de Economía, 2019, p. 13)

La distribución de los recursos se asignaba en tres grupos regionales del país con el objetivo de alcanzar cierta equidad en la entrega de recursos a través de convocatorias donde las MIPyMES competían entre empresas de mismos niveles de desarrollo. Los grupos se conformaban de la siguiente manera según la regla 38 de las ROP 2019:

- En el primer grupo se encuentran 12 Entidades Federativas, entre las que se distribuirá el 38% del presupuesto de las convocatorias: Aguascalientes; Baja California; Chihuahua, Coahuila; Ciudad de México; Estado de México, Guanajuato, Jalisco; Nuevo León; Querétaro; San Luis Potosí y Sonora.
- En el segundo grupo se encuentran 10 Entidades Federativas, entre las que se distribuirá el 31% del presupuesto de las convocatorias: Colima; Durango; Hidalgo; Morelos, Puebla; Quintana Roo; Sinaloa; Tamaulipas; Veracruz y Yucatán.
- En el tercer grupo se encuentran 10 Entidades Federativas entre las que se distribuirá el 31% del recurso de las convocatorias: Baja California Sur; Campeche; Chiapas; Guerrero; Michoacán; Nayarit; Oaxaca; Tabasco; Tlaxcala y Zacatecas. (Secretaría de Economía, 2019, p. 20)

Para el seguimiento de proyectos aceptados, el FNE contaba con un Comité de Seguimiento y Análisis de Proyectos del INADEM cuya conformación, según la regla 27 de las ROP 2019, constaba de: “Un director general del INADEM; un representante de la Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y seguimiento con nivel mínimo de director de área; un representante designado por cada director general del INADEM con nivel mínimo de director de área” (Secretaría de Economía, 2019, p. 15).

Las funciones del Comité de Seguimiento y Análisis de Proyectos se estipulan en la regla número 29 de la ROP 2019 donde se define que son sus obligaciones:

- I. Analizar y en su caso, aprobar las modificaciones que por escrito soliciten los beneficiarios u organismos dispersores a los proyectos previamente aprobados por el consejo directivo, siempre y cuando no modifique el monto aportado por el INADEM, metas establecidas y fines del PROYECTO, y que sean presentados a través de la Dirección General a cargo de la Convocatoria. [...]
- II. Validar y aprobar el cierre de los proyectos concluidos; una vez que la Dirección General responsable de la Convocatoria dictamine el cierre del mismo al verificarse que los Informes Trimestrales y Final

contienen información suficiente y adecuada, destacando que los impactos y metas se seguirán generando;

- III. Determinar la ampliación del plazo para la aplicación de los recursos destinados a atender a las MIPYMES siniestradas, a que se refiere la Regla 8 de las presentes Reglas de Operación, o en su caso, solicitar el reintegro de los recursos no aplicados, y
- IV. Las demás que le encomiende el Consejo Directivo del FNE. (Secretaría de Economía, 2019, p. 16)

Sin embargo, en la regla número 30 de las misma ROP se establece que los directores generales del INADEM tenían facultades y obligaciones en materia de seguimiento donde se dispone que debían:

- I. Coordinar y evaluar los informes trimestrales y final, así como la documentación que presenten los beneficiarios y en su caso, los organismos dispersores, para acreditar las obligaciones a su cargo [...] y la correcta aplicación de los apoyos otorgados por el FNE;
- II. Verificar el avance de los proyectos mediante los informes trimestrales capturados por los beneficiarios y en su caso, organismos dispersores en el sistema emprendedor;
- III. Verificar el cumplimiento de las aportaciones de otros participantes del mismo proyecto, [...];
- IV. Informar al consejo directivo del incumplimiento de las obligaciones a cargo de los beneficiarios y, en su caso, organismos dispersores [...];
- V. Con base en los informes trimestrales y final del proyecto, solicitar al comité de seguimiento y análisis de proyectos la autorización de cierre del proyecto;
- VI. Recibir y analizar las solicitudes de modificaciones a los proyectos previamente aprobados, por parte de los organismos dispersores y/o beneficiarios, las cuales deberán presentarse al comité de seguimiento y análisis de proyectos, para su aprobación o rechazo;
- VII. Requerir al beneficiario u organismo dispersor, cuando identifique que los recursos aprobados a proyectos en el ejercicio fiscal 2019 fueron destinados a fines distintos a los autorizados, o bien existan

remanentes en su aplicación, realizar el reintegro de dichos recursos a la Tesorería de la Federación, así como el entero de los rendimientos que se hubieren generado [...];

- VIII. Verificar que la cuenta bancaria en la que se ministraron los apoyos no contenga mezcla de recursos de otras aportaciones [...];
- IX. En general, todas las facultades y obligaciones que correspondan en materia de supervisión y seguimiento en la ejecución de proyectos. (Secretaría de Economía, 2019, p. 16)

Las Instancias de Control y Vigilancia del FNE estaban conformadas por el Órgano Interno de Control en la Secretaría de Economía, la Auditoría Superior de la Federación, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de la Función Pública, mismas que ejercen la Auditoría, Control y Seguimiento junto con la Tesorería de la Federación “[...] y demás instancias que en el ámbito de sus respectivas atribuciones resulten competentes” (Secretaría de Economía, 2019, p. 22).

Para las evaluaciones del FNE se conforma en su versión interna, regla 47 de las ROP 2019, que la Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento llevara a cabo anualmente las evaluaciones pertinentes. Se entregaba por escrito a la Dirección General de Planeación y Evaluación de la Secretaría de Economía en marzo del siguiente ejercicio fiscal.

En las evaluaciones externas del FNE, que se establecen en las ROP 2019, se menciona que se llevaba a cabo:

[...] a través de las instancias facultadas para ello, para evaluar el apego a estas Reglas de Operación, el impacto y los beneficios económicos y sociales de sus acciones, la satisfacción de los beneficiarios, así como el costo y efectividad del FNE.

Las evaluaciones se llevarán a cabo de acuerdo a lo establecido en el Programa Anual de Evaluación, así como a las evaluaciones complementarias que, en su caso, se consideren necesarias para su mejora.

La evaluación de impacto se hará con base en el objetivo general del Programa, por lo que se medirá a partir de los efectos atribuibles en la productividad de las MIPYMES. (Secretaría de Economía, 2019, p. 23)

Para el cálculo de los impactos esperados se propone una fórmula de productividad total de los factores en la que se menciona:

El indicador para medir la Productividad Total de los Factores será reportado en el informe final, y deberá permitir comparar la situación de las empresas después de recibir los apoyos con respecto a su situación anterior, o el periodo "t" con respecto al periodo "t-1". (Secretaría de Economía, 2019, p. 60)

Para microempresas se presenta la siguiente fórmula:

Ecuación 1: Fórmula del INADEM para microempresas

$$\Delta\% PTF = \left(\frac{\left(\frac{\text{Ventas}(t) + \text{Variación de inventarios}(t)}{\text{Valor del Trabajo}(t) + \text{Valor del Capital}(t)} \right) \times IP(t)}{\left(\frac{\text{Ventas}(t-1) + \text{Variación de inventarios}(t-1)}{\text{Valor del Trabajo}(t-1) + \text{Valor del Capital}(t-1)} \right)} - 1 \right) \times 100$$

Nota. Adaptado de *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019* (p. 60), por la Secretaría de Economía, 2019, DOF.

Otras empresas:

Ecuación 2: Fórmula del INADEM para otras empresas

$$\Delta\% PTF = \left(\frac{\left(\frac{\text{Ventas}(t) + \text{Variación de inventarios}(t)}{\text{Valor del Trabajo}(t) + \text{Valor del Capital}(t) + \text{Valor de los Insumos}(t)} \right) \times IP(t)}{\left(\frac{\text{Ventas}(t-1) + \text{Variación de inventarios}(t-1)}{\text{Valor del Trabajo}(t-1) + \text{Valor del Capital}(t-1) + \text{Valor de los Insumos}(t-1)} \right)} - 1 \right) \times 100$$

Nota. Adaptado de *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019* (p. 60), por la Secretaría de Economía, 2019, DOF.

Las anteriores fórmulas se presentan como funciones fundamentales para la adquisición de datos cuantitativos que sean de ayuda para formulación de indicadores posteriores a las ayudas otorgadas. Para comprender los cambios

de las empresas apoyadas antes y después de los apoyos se presentan las siguientes variables:

Tabla 5: Variables consideradas por el INADEM para MIPyMES

A1: Ventas anuales antes de iniciar el proyecto;
A2: Suma de las remuneraciones de todos los empleados antes de iniciar el proyecto;
A3: Monto total histórico invertido en la capacitación de los empleados presentes antes de iniciar el proyecto;
A4: Valor de los activos fijos antes de iniciar el proyecto;
A5: Consumo anual de energía eléctrica antes de iniciar el proyecto (se omite en el caso de microempresas);
A6: Valor total anual de las materias primas usadas, antes de iniciar el proyecto (se omite en el caso de microempresas);
A7: Valor de los inventarios (o mercancía en existencia) al finalizar el periodo, antes de iniciar el proyecto;
A8: Valor de los inventarios (o mercancía en existencia) al finalizar un periodo anterior;
B1: Ventas anuales al cierre del proyecto;
B2: Suma de las remuneraciones de todos los empleados al cierre del proyecto;
B3: Monto invertido en la capacitación de empleados durante el proyecto;
B4: Valor de los activos fijos adquiridos durante el proyecto;
B5: Consumo anual de energía eléctrica al cierre del proyecto (se omite en el caso de microempresas);
B6: Valor total anual de las materias primas usadas, al cierre del proyecto (se omite en el caso de microempresas);
B7: Valor de los inventarios (o mercancía en existencia) al finalizar el periodo del cierre del proyecto;
IP(t): Se refiere al ajuste con los índices de precios proporcionados por INEGI.

Nota. Adaptado de *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019* (p. 60), por la Secretaría de Economía, 2019, DOF.

Para el cálculo final de productividad se agregan los anteriores datos a la siguiente fórmula:

Ecuación 3: Integración de las variables para cálculo de productividad

$$\text{Indicador} = \left[\frac{\left(\frac{B1 + (B7 - A7)}{B2 + (B3 + A3) + (A4 + B4) + B5 + B6} \right) \times IP(t)}{\left(\frac{A1 + (A7 - A8)}{A2 + A3 + A4 + A5 + A6} \right)} - 1 \right] \times 100$$

Nota. Adaptado de *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019* (p. 4), por la Secretaría de Economía, 2019, DOF.

Otros indicadores de impacto se enlistan a continuación:

Tabla 6: Indicadores de impacto

Tasa de variación de la productividad total de los factores en las MIPYMES apoyadas. Tasa de crecimiento en ventas promedio de las MIPYMES apoyadas.
Porcentaje de cobertura del Fondo Nacional Emprendedor
Porcentaje de empresas que acceden a medios tradicionales de financiamiento a través de la convocatoria de cultura financiera respecto de las que participan en el programa integral de cultura financiera que apoya dicha convocatoria.
Porcentaje de MIPYMES apoyadas que acceden por primera vez a un crédito respaldado por el Sistema Nacional de Garantías.
Porcentaje de Encuestas con respuestas positivas de los beneficiarios respecto a la utilidad y efectividad de los apoyos recibidos.
Empresas que acceden a financiamiento a partir de los fondos de capital de riesgo apoyados con coinversión del INADEM desde que se creó en 2013.
Porcentaje de aprobación del Programa de Incubación en Línea para el fortalecimiento de habilidades gerenciales.
Porcentaje de MIPYMES de sectores estratégicos que fortalecieron sus capacidades de gestión y habilidades gerenciales en relación con el total de MIPYMES apoyadas a través de las convocatorias.
Porcentaje de MIPYMES apoyadas con proyectos de innovación para generar nuevos productos, procesos o servicios para uso propio o de otros.
Tasa de variación del valor de los activos fijos en las MIPYMES apoyadas.
Porcentaje de MIPYMES que incorporan TIC en sus procesos productivos en relación con el total de las empresas que desconocen cómo aprovechar las tecnologías de información y comunicación para incrementar su productividad Mediana de proyectos apoyados por proveedor acreditado dentro de la Vitrina de Soluciones Tecnológica.
Porcentaje de MIPYMES vinculadas a programas públicos y privados de apoyo a través de la Red de Apoyo al Emprendedor en relación con el total de MIPYMES atendidas mediante la Red.
Promedio de emprendedores y MIPYMES apoyados por las instancias públicas y privadas que forman parte de la Red de Apoyo al Emprendedor.
Porcentaje de empresas apoyadas para incorporarse como proveedoras de empresas participantes en las cadenas globales de valor.
Porcentaje de MIPYMES apoyadas con certificaciones para que incrementen su productividad y logren incorporarse en cadenas globales de valor.
Promedio de empresas apoyadas por proyecto de sectores estratégicos para incorporarse a las cadenas globales de valor.

Nota. Adaptado de *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019* (p. 61), por la Secretaría de Economía, 2019, DOF.

2.3. Hallazgos, recomendaciones y observaciones al Instituto Nacional del Emprendedor y al Fondo Nacional Emprendedor

Como se observará en el siguiente capítulo, el INADEM desde su institucionalización mantuvo ciertos aspectos medianamente deficientes que no aportaban en lo absoluto a su eficiencia y eficacia en primera instancia. Las consecuencias fueron graves y las auditorías revelaron displicencias que hasta el día de hoy se siguen investigando.

Uno de los principales problemas se reflejó en su plataforma de internet que afectaba directamente al proceso de seguimiento de los beneficiarios, lo cual atentaba contra las reglas de operación del instituto.

Lo que concluyen los documentos sobre las auditorías de la Auditoría Superior de la Federación en 2018, es que tanto en el INADEM como en el FNE hubo múltiples faltas de control y supervisión.

Se identificaron deficiencias de control en las actividades que desarrolló el Instituto Nacional del Emprendedor para realizar seguimiento de la comprobación del ejercicio y aplicación de los recursos de los proyectos que previamente autorizó; esto se originó principalmente por la ineficiente operación del portal electrónico denominado Sistema Emprendedor [...] (ASF, 2018, p. 39).

El periodista Arturo Angel (2021) apunta concisamente en una nota publicada en Animal Político sobre las reglas de operación del propio instituto:

[...] estas reglas presentaban múltiples irregularidades. Por ejemplo: no se establecía la documentación mínima para acreditar el desarrollo de los proyectos aprobados y su correcta aplicación; no había un tabulador diseñado para la asignación de recursos de manera directa; ni había mecanismos adecuados más allá de una carta de compromiso. (Angel, 2021)

A pesar de las observaciones, en 2016 el INADEM recibió un premio por parte del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) en donde se le reconoció con mención honorífica por las “Buenas

Prácticas en el uso de los resultados de monitoreo de evaluación en el ciclo de las políticas públicas” en el año 2013 (Secretaría de Economía, 2016).

Como se observará a continuación, los resultados del INADEM y del FNE no necesariamente fueron positivos, y sus tareas se han relegado al cuestionamiento de diversas entidades gubernamentales. Los datos aquí presentados sobre el FNE y el INADEM funcionarán como guía para el próximo capítulo donde se analizarán los resultados y los diagnósticos económicos del país. En suma, es importante rescatar las atribuciones, los objetivos, las convocatorias, evaluaciones, administración del capital asignado y los indicadores, entre otros factores ya mencionados, para comprender las dinámicas de la iniciativa de carácter emprendedora de las instancias gubernamentales del sexenio pasado.

Capítulo 3. Emprendiendo en el neoliberalismo

Después de explicar el Instituto Nacional del Emprendedor y el Fondo Nacional Emprendedor, se dispone este capítulo a hacer dos análisis de distinta índole para poder observar (1) si las acciones de carácter emprendedor han funcionado en el país y (2) si la iniciativa del INADEM ha servido en voz de sus beneficiarios.

De tal forma que se mostrarán datos de la realidad económica del país con el fin de comparar los objetivos de la misma iniciativa emprendedora–neoliberal y los datos de financiamiento. Posterior a eso se presentarán los resultados de entrevistas que se aplicaron (la guía de entrevista se encuentra anexado) a una beneficiaria autonombra ‘emprendedora’ y a un proveedor externo que colaboró con el INADEM. Estas entrevistas se realizaron con la finalidad de conocer sus perspectivas con base en su experiencia sobre el medio emprendedor y el INADEM.

3.1. El panorama económico 2013-2019 en México

Según los Censos Económicos del 2019 del INEGI (2020), de 2014 a 2019 cerraron casi 4 de cada 10 establecimientos. La esperanza de vida de los establecimientos es en promedio de 7.8 años a nivel nacional. La mayoría de los negocios son tiendas de abarrotes y alimentos (19 de cada 100 establecimientos). Los micronegocios son los que más emplean (4 de cada 10 trabajadores) y generan 15 de cada 100 pesos del valor agregado. Las PYMES solamente representan al 30.7% de las personas empleadas ocupadas, 5 de cada 100 establecimientos entran en esta categoría. Como es comprensible las empresas grandes representan el 0.2% del total de entidades. La tasa de crecimiento medio anual en el número de empresas de 2014 a 2019 fue de 2.4%. Para los tres tipos de establecimientos (micronegocios, PyMES y grandes empresas), la inseguridad pública es uno de sus principales problemas (pp. 1-4). De acuerdo con el Banco de México (2018), de 1990 a 2017 México ha tenido un crecimiento anual promedio de 2.6% (p. 1).

La realidad económica del país no ha sido fértil para la germinación empresarial desde el punto de vista de los emprendedores bajo las iniciativas de las MIPyMES. El poco crecimiento económico, la falta de apoyos gubernamentales y transparencia, así como los monopolios y la exasperada rentabilidad de la banca privada, entre otros factores que se analizarán más adelante, afectan directa e indirectamente a las iniciativas MIPyMES. A continuación, se examinarán distintos factores que afectan el desarrollo emprendedor y de la economía en general junto con distintos análisis de datos que sustentarán las premisas de este trabajo.

3.2. Los monopolios

El discurso del emprendimiento está permeado de ideales que atraen a las personas a querer mejorar un futuro laboral. Como ya se había mencionado, la realidad desalentadora del mercado laboral y de la economía en general producto de sistemas económicos que benefician más a pequeños sectores sociales que a la mayoría de la población, ha hecho que los programas de emprendimiento sean seductores para las personas que quieren mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, no se problematiza sobre el origen de estos discursos y se toman como soluciones alternas a la realidad económica dominada por la economía de mercado en lugar de que haya una organización de diversos sectores para exigir cambios en la economía política. En realidad, el discurso emprendedor es emitido y su implementación es limitada por los mismos que a través de monopolios impiden el desarrollo equitativo económico del país.

El 7 de febrero de 2018 se publicó en el portal de la Fundación Carlos Slim (2018) una iniciativa en la que se apoyaba a emprendedores con cursos y talleres a través de TelmexHub. Recordemos que Carlos Slim es uno de los empresarios más ricos de México y ha sido el más rico del mundo en diversas ocasiones. En noviembre de ese mismo año, el portal de noticias *SinEmbargo* publicó una nota titulada “Siete corporativos que imponen precios al país, pero que para el Gobierno ‘no son monopolios’”. En esta nota se evidencia que la compañía

América Móvil de Carlos Slim, acaparaba en promedio el 64% de su respectivo mercado en México⁷ (Flores, 2018). En contraste, el CEO de Movistar Carlos Morales, citado en una nota publicada en mayo de 2019 por *Forbes México*, mencionó:

Respecto a la escala, en México hay un jugador que tiene el 70% del mercado y otros dos nos repartimos el restante 30%, esa es una situación única en el mundo. En España nosotros somos [líder] con el 35% del mercado. Eso lleva a un problema regulatorio que las autoridades no han manejado para dejar que existan situaciones prácticamente monopólicas. (Celis, 2019).

En su artículo “Competencia, precios y monopolios: 100 años de concentración industrial” Sergio Silva Castañeda (2017) apuntó:

Una de las características más obvias de la economía mexicana es su alto nivel de concentración. Es decir, existen sectores muy importantes de la economía nacional cuyos mercados están controlados por unas cuantas empresas. Si bien no hay un consenso sobre cuál es el efecto de esa estructura oligopólica sobre la capacidad de crecimiento de la economía mexicana, la ausencia de competencia tiene efectos perniciosos sobre la distribución del ingreso, la innovación y la competitividad. (p. 344)

La propia Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) ha mencionado en múltiples ocasiones que la falta de competencia y los mercados monopolísticos del país afectan negativamente a la innovación y contribuyen a la desigualdad. Silva (2017) considera que: “la economía mexicana ha visto obstaculizado su desarrollo por la falta de competencia donde compañías grandes se han convertido en jugadores dominantes en varios mercados y, por lo tanto, han recibido rentas monopólicas” (p. 344). También apunta: “La falta de una competencia robusta en los mercados nacionales inhibe la eficiencia y la competitividad de la economía de México, contribuye a ampliar las disparidades en los ingresos e inhibe la innovación” (p. 345).

⁷ A estos monopolios también se le unen Bimbo con el 5% del mercado, CEMEX con el 52%, Coca-Cola con el 73%, Grupo México con el 77%, Gruma con el 70% y Televisa con el 61% (Flores, 2018).

Tomando en cuenta lo anterior, si un emprendedor quisiera iniciar su empresa en el campo de las telecomunicaciones se tendría que enfrentar, además de la ineficiente burocracia y a los abusos de las comisiones bancarias, al monopolio de América Móvil. Buscar financiamiento para emprender a través de la Fundación Carlos Slim puede funcionar, pero no es realista salir ganando cuando el mercado está ya controlado, lo mismo sucede en otros campos como las refresqueras, productos industriales en general, etcétera. Aún así el éxito empresarial estará romantizado y el fracaso estigmatizado sin importar el contexto financiero.

La concentración de riqueza en México es sumamente nociva para la economía nacional, que incluso tienen una concentración de capital por encima de todos los países de Latinoamérica respecto a las personas propietarias de esos recursos. Para Dora Villanueva (2021) en una nota periodística publicada en *La Jornada*, son 14 magnates mexicanos los que concentran 150 mil 700 millones de dólares, y agrega:

De acuerdo con la organización [Red Latinoamericana por Justicia Económica y Social, LATINDADD], hasta mayo pasado 14 multimillonarios en México concentraron 150 mil 700 millones de dólares en riqueza. El promedio de 10 mil 800 millones de dólares por cada uno, se encuentra por arriba de cualquier otro país en la región e incluso es más del doble que en la media de América Latina. (Villanueva, 2021)

Sería un grave error restarles importancia a los monopolios en la economía, y sobre todo es menester poner en el centro de las discusiones económico – políticas el impacto negativo de los monopolios en el desarrollo económico de las regiones en las que se encuentran, afectando directamente a las iniciativas MIPyMES. Si se entroniza la iniciativa emprendedora desde la IP, habrá que asegurarse de que los potenciales emprendedores entiendan el panorama financiero, sobre todo si se aceptan tratos donde haya capital comprometido entre la IP monopólica y los emprendedores como se analizará más adelante.

3.3. Las comisiones bancarias

El discurso del emprendimiento ha servido como revulsivo a la hora de legitimar el *satus quo* de la economía. El emprendedor es impulsado a que compitan en un mercado desigual donde las probabilidades de que pierda son altas, sobre todo en uno como el mexicano donde los monopolios son fieles al grupo político en el poder y donde las comisiones bancarias son más altas de lo normal. En la columna de Gabriel Torres Espinoza de *Milenio* en abril de 2019, escribe:

Debe advertirse que el 30 por ciento de los ingresos de la banca en México provienen del cobro de comisiones, que son más altas que las que se pagan en las matrices, de acuerdo con un análisis de (ojo) la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef). En España, el ingreso por cobro de comisiones contra los ingresos totales representa el 20 por ciento –por ejemplo- para Santander, mientras que en México es del ¡39 por ciento! Con BBVA Bancomer, de sus ganancias totales en la matriz, el 19 por ciento es por cobro de comisiones, y en territorio mexicano es de 36 por ciento. En Estados Unidos, los ingresos por comisiones de Citi representan el 18 por ciento de sus ganancias, mientras que en México es el de 33 por ciento. Con HSBC en Reino Unido, donde este cobro es el 25 por ciento del total de sus ingresos, contrasta con el 33 por ciento que se cobra en México. Respecto de Scotiabank, en Canadá, las comisiones llegan al 14 por ciento de sus ingresos; y en México, son el 19 por ciento. (Torres Espinoza, 2019)

Lo anterior deteriora el desarrollo “emprendedor” del país⁸. En panoramas económicos donde el apoyo público está mermado, es fundamental que haya otras fuentes de financiamiento que puedan favorecer a la MIPyMES en sus intenciones de iniciar negocios. Si la iniciativa privada (en este caso los bancos) no colaboran ni si quiera con sus clientes, será más complejo que la situación económica del país mejore a corto o mediano plazo, más complicado en el largo plazo.

⁸ Véase tabla 7.

El panorama financiero en el país requiere de atenciones y facilidades que se involucren firmemente con la situación de los emprendedores, donde se esperaría que en un país donde se reproduce considerablemente el discurso emprendedor, tanto en la iniciativa privada como en el sector público, haya mayores apoyos honestos y eficientes por parte de bancos y otras instituciones privadas. Como se verá en el siguiente apartado, no todas las iniciativas privadas son honestas, aunque se muestren así en medios de comunicación.

3.4. Responsabilidad social

El discurso del emprendimiento ha sido muy audaz en legitimar los fracasos a través de frases y leyendas, por ejemplo, en la página del Instituto de emprendimiento Eugenio Garza Lagüera del ITESM, aparece una leyenda que dice: “A un emprendedor se le mide no por el tamaño de su empresa, sino por cómo se comporta ante el fracaso”. Un fracaso romantizado cuando te enfrentas a los monopolios, o una simple “palmadita” en la espalda.

Los costos han sido altos para algunos emprendedores, donde los mismos empresarios no les han cumplido compromisos utilizando el mismo discurso de emprendimiento, como en el caso del programa de televisión Shark Tank México transmitido por el canal *Sony Entertainment*.

En el programa han participado figuras importantes como: Patricia Armendáriz, “Directora General de Financiera Sustentable, Consejera de Banorte y Asesora de varias empresas para mejorar su Gobierno Corporativo, Administración, y consecución de fondos para crecer” (Financiera Sustentable, 2020). Y su objetivo es: “Ayudar a los pequeños empresarios de este país” (Financiera Sustentable, 2020). También ha estado Carlos Bremer, director general Grupo Financiero Value, que según el perfil que le realizó El Economista en agosto de 2019 “[...] además de dirigir un grupo financiero en México, apoya a decenas de jóvenes deportistas y emprendedores a cumplir sus sueños” (Notimex, 2019). A su lado ha compartido lugar Arturo Elías Ayub, “director de Alianzas Estratégicas y Contenidos de América Móvil, director general de la Fundación TELMEX Telcel y director de Uno TV” (El Financiero, 2020). El fallecido empresario Jorge

Vergara (1955-2019), dueño del equipo de fútbol Club Deportivo Guadalajara y Omnilife. Entre otros empresarios aparentemente preocupados por los “emprendedores” del país. Lamentablemente estos discursos no necesariamente son reales. En una nota publicada el 30 de junio de 2019 por Maurizio Guerrero en Proceso, se menciona:

Proceso entró en contacto directo con más de una docena de participantes de las tres temporadas ya concluidas del programa. Tan sólo en dos de los casos la inversión fue concretada tal como había sido anunciada ante las cámaras, en un plazo aproximado de siete meses, y al menos en seis, jamás se recibió la inversión o el crédito prometidos. (Guerrero, 2019)

Este tipo de hechos demuestran la superficialidad del discurso del emprendimiento que se ha construido desde las élites. No hay responsabilidad social.

Francisco Michavila fue uno de los primeros en participar en la primera temporada en Shark Tank, difundida en 2016. Al margen de la emoción de figurar en televisión, para él y para su negocio hubiera sido mejor no haber formado parte de ese espectáculo. El compromiso de inversión de 800 mil pesos para su empresa nunca se concretó, lo que contribuyó al fracaso de su proyecto. [...]

Para el emprendedor Michavila, participar en el programa significó algo más que simple diversión. Tanto Bremer como Vergara se comunicaron con él 60 días después de la grabación del programa, en abril de 2016, y Bremer incluso se reunió brevemente con él en la Ciudad de México. Michavila, no obstante, tuvo la impresión de que ninguno de ellos supo con certeza en qué se habían comprometido a invertir. (Guerrero, 2019)

El discurso emprendedor es eficiente en hacer lo que mejor pretende ejecutar: venderse. Y es así como muchos potenciales emprendedores se ven entrelazados entre el discurso y la realidad deficiente para las iniciativas de las MIPyMES. El caso de Shark Tank no es aislado, si bien no necesariamente se

plantea de la misma manera, en casos como el Tec de Monterrey, la información que se emite no es exacta sobre la realidad financiera y sólo reproduce el discurso vacío del emprendedor y de la economía neoliberal como se analizará en el siguiente apartado.

3.5. Gobierno y emprendimiento

El director del “Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera” del ITESM, Hugo Garza Medina fue citado en una nota de Forbes del 5 de marzo de 2019, donde dijo: “Los emprendedores nunca han necesitado de otras entidades, lo sacan adelante siempre y cómo sea. Los emprendedores que necesitan apoyos del gobierno para emprender no son verdaderos emprendedores” (Levet, 2019). El discurso de corte neoliberal es claro, pero entonces ¿Carlos Slim no es emprendedor?⁹ Es de suma gravedad los mensajes que se emiten institucionalmente, porque la realidad económica no es como se nombra.

Para el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), donde también colabora el ITESM, el perfil económico de México en 2019 daba las siguientes calificaciones (donde 0 es ‘muy inadecuado’ y 10 ‘muy adecuado’ para el marco emprendedor) donde se incluyen las variables gubernamentales como burocracia, programas gubernamentales de emprendimiento, políticas gubernamentales de apoyo y relevancia, etcétera:

Tabla 7: Variables del panorama emprendedor por país del GEM

Variab les	México	Suiza	Holanda	Canadá
Financiamiento emprendedor	4.14	5.50	6.25	5.27
Políticas gubernamentales de apoyo y relevancia	4.04	5.76	5.76	5.17
Burocracia e impuestos gubernamentales	3.65	6.21	5.49	4.46
Programas gubernamentales de emprendimiento	3.12	6.07	6.13	4.70

Nota. Elaboración propia con base en datos de *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report* (pp. 92-178), por Bosma, Hill, et ál., 2020, GEM.

⁹ Véase a Acemoglu y Robinson (2018) pp. 55-57.

El mensaje de Garza Medina es erróneo, de hecho, las mayores divergencias de la tabla anterior con otros países donde el desempeño económico es mejor, radican en las políticas gubernamentales de apoyo y en los programas gubernamentales de emprendimiento. Todas las instituciones formales son importantes para el desempeño económico, la flexibilidad y el apoyo pueden determinar el éxito empresarial (North, 1993).

Tanto los discursos de emprendimiento vacíos como los monopolios aliados al gobierno a cambio de su impunidad afectan negativamente al desempeño de la economía en México. Pensar que el emprendimiento es una alternativa a la incertidumbre que provoca la economía es un error, ya que la primera (el emprendimiento) es controlado de muchas formas por la segunda (élites empresariales y el Estado), a través de sus monopolios, impunidad legislativa (específicamente en las leyes antimonopolio), la corrupción, la ineficiencia burocrática, los fraudes, la inseguridad, entre otras prácticas u omisiones que hunden las intenciones e impulsos de los emprendedores. Se convierte en un juego entre la disfuncionalidad del mercado y las intenciones del sujeto emprendedor.

El discurso del emprendedor es legitimador del fracaso en tanto que oculta a este último como producto de una disfuncionalidad del mercado y presenta al fracaso como resultado de la suerte o de la falta de compromiso del sujeto emprendedor. Ser un empleado tradicional o un emprendedor es lo mismo en un país como México. Desde ambos lados se enfrentan con una disfuncionalidad institucional y con reglas que no se aplican a todo el mundo.

Las estructuras dominantes han visto como sus beneficios repercuten en el mercado, provocando una pauperización del mercado laboral. La nueva retórica de las clases dominantes juega un papel fundamental para el ocultamiento del problema principal, ellos mismos. En ese sentido, el discurso del emprendimiento es en sí mismo la genialidad discursiva que logra desobjetivar el verdadero origen del problema, objetivando así el 'supuesto problema' en el sujeto emprendedor, que en realidad es víctima de la estructura y no precursor de su fracaso.

Esto no quiere decir que no haya casos de éxito que se incluyan en los términos de emprendedores, de ser así el discurso de emprendimiento en México y en el mundo ya hubiera sido desechado. Sin embargo, las estadísticas parecieran que apoyan más la idea de que este discurso, al menos en México, es un recurso para desviar la atención al verdadero problema, y en muchos otros casos (como Shark Tank) para lucrar con las iniciativas de los emprendedores, aunque no se cumplan algunos tratos.

A continuación, se muestra una tabla de las principales afectaciones a las PYMES y grandes empresas.

Tabla 8: Porcentaje de los principales problemas que enfrentan las PyMES y grandes empresas según los CE 2019

Problema	PYMES	Grandes empresas
Inseguridad pública	43.3	40.4
Altos gastos de servicios	28.9	29.7
Altos impuestos	28.3	34.3
Exceso de trámites gubernamentales para operar	18.3	20.3
Altos costos en materias primas, insumos o mercancías comercializadas	18.1	19.1
Competencia desleal	17.5	11.4

Nota. Elaboración propia con base en datos de *Censos económicos 2019: Resultados definitivos* (p. 30), por INEGI, 2020.

También se registró un menor acceso al financiamiento:

Tabla 9: Porcentaje de establecimientos que tuvieron acceso a créditos o financiamientos según los CE 2019

Establecimiento	CE2014	CE2019
Micro	15.6	11.4
PYMES	27.9	25.7
Grandes	31.9	30.6

Nota. Elaboración propia con base en datos de *Censos económicos 2019: Resultados definitivos* (p. 32), por INEGI, 2020.

De manera evidente estos datos solamente representan a las empresas que han logrado instaurarse y algunas que después han cerrado. Pero la realidad es más compleja, no hay registros exactos de potenciales empresas o emprendedores que hayan abandonado sus impulsos de “innovar y crear” para ganar. Sin

embargo, con estos datos sobresalen problemáticas que anteriormente ya se habían apuntado, como el poco acceso a financiamiento, competencia desleal y se agregan la burocracia excesiva e inseguridad. Por lo tanto, no es verdad que el emprendedor puede sobresalir independientemente del contexto en el que se desarrolla.

3.6. El INADEM: falta de transparencia y posibles casos de corrupción

Aunado a los problemas del panorama financiero nacional, el INADEM arrastra otros problemas de mala gestión y probables casos graves de mal manejo de recursos.

En el año 2018 se llevó a cabo la Auditoría de Cumplimiento al Fondo Nacional Emprendedor, cuya revisión se basó en los criterios establecidos por la Auditoría Superior de la Federación para la fiscalización de la Cuenta Pública 2018. Los hallazgos revelaron irregularidades graves que inevitablemente afectan al desempeño emprendedor del país.

En la convocatoria 3.1 'Apoyo a Emprendimientos de Alto Impacto' se encontraron seis empresas constituidas como sociedades civiles que no aportaron documentos de Cédula de determinación de cuotas obrero-patronales, aportaciones y amortizaciones del IMSS, ni declaración anual de ISR correspondientes al 2017. De esta misma convocatoria, cuatro empresas no presentaron documentación de cumplimiento de obligaciones fiscales. Por lo tanto, se concluye que existieron deficiencias en la validación de documentación jurídica de los beneficiarios (ASF, 2018, pp. 15-16).

En la convocatoria 1.6 'Apoyo a iniciativas de prioridad estatal para el apoyo de MIPyMES y el Ecosistema Emprendedor', se encontró que, de 100 proyectos revisados, 29 documentaron su correcta ejecución, 12 debieron haber concluido y 59 estaban en ejecución. Los 71 que forman parte de estos dos últimos tipos no acreditaron que los bienes y servicios que amparaban los Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI) hayan sido realmente obtenidos ni prestados para los fines del proyecto. Se evidenció que ningún Organismo

Intermedio ni personal del INADEM avalaron informes trimestrales y no se presentaron informes finales. Por lo tanto, “Se presume un probable daño o perjuicio, o ambos, a la Hacienda Pública Federal por un monto de 174,637,686.19 pesos [...]” (ASF, 2018, pp. 22-25).

Para la convocatoria 2.3 ‘Creación y Fortalecimiento de Empresas Básicas a través del Programa de Incubación en Línea (PIL)’, se analizaron 100 proyectos de los cuales 93 no presentaron informe final y 59 beneficiarios tampoco presentaron estado de cuenta bancario que acredite depósito de recursos. De estos 85 proyectos siguieron “observados” junto con 47 beneficiarios después de que el INADEM entregara algunos informes a la ASF. Se estima que el daño o perjuicio a la Hacienda Pública Federal fue por unos 3,167,546.37 pesos. (ASF, 2018, pp. 26-31).

En el caso de la convocatoria 3.1 ‘Apoyo a emprendimientos de Alto Impacto’ se presume un daño o perjuicio a la Hacienda Pública de 201,405,893.60 pesos por falta de documentación que acredite que bienes y servicio que se presentan en CFDI fueron adquiridos para los fines que se justifican en la convocatoria. Siendo este rubro el de mayor monto de los que se presentan en esta auditoría. (ASF, 2018, pp. 31-38).

Los montos por aclarar suman un total de 379,211,126.16 millones de pesos. La Auditoría Superior de la Federación también agrega que “en términos generales, el Instituto Nacional del Emprendedor no cumplió con las disposiciones legales y normativas aplicables en la materia [...]”. (ASF, 2018, p. 39).

Tabla 10: Presuntas desviaciones del INADEM por convocatoria

Convocatoria del FNE	Monto presuntamente desviado o no aclarado según el informe de la ASF en el 2018
1.6 Apoyo a iniciativas de prioridad estatal para el apoyo de MIPyMES y el Ecosistema Emprendedor	174,637,686.19
2.3 Creación y Fortalecimiento de Empresas Básicas a través del Programa de Incubación en Línea (PIL)	3,167,546.37
3.1 Apoyo a emprendimientos de Alto Impacto	201,405,893.60

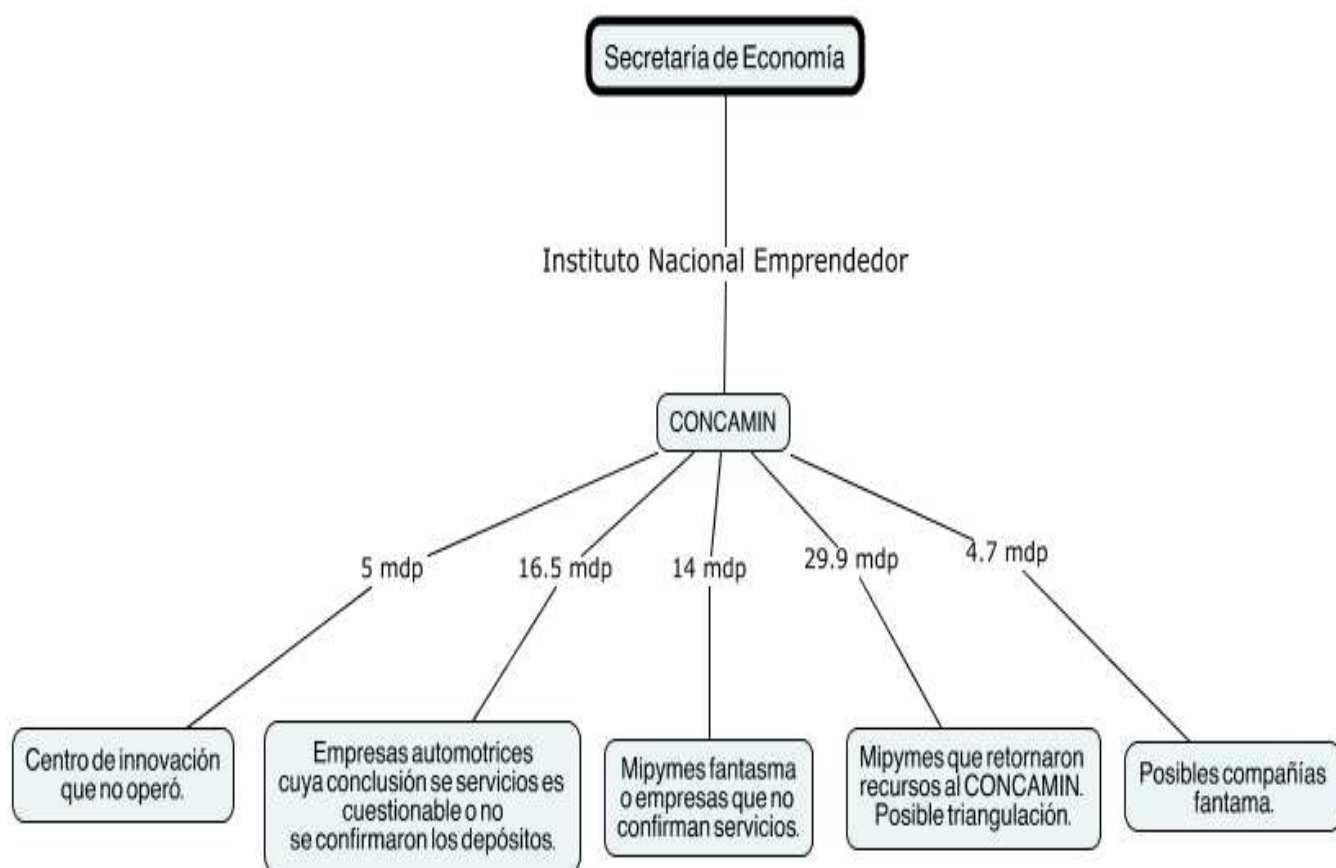
Nota. Elaboración propia con base en datos de *Auditoría De Cumplimiento al Fondo Nacional Emprendedor* (pp. 25-37), por ASF, 2018.

La información que se acaba de presentar ya se había analizado por distintos medios de comunicación y fue parte de las justificaciones que se utilizaron para la desaparición del instituto en el 2019. Sin embargo, en el año 2021 se publicaron nuevas indagaciones de posibles actos de corrupción que se llevaron a cabo a través del INADEM con fondos del FNE:

Arturo Angel, en una nota de Animal Político del 11 de agosto del 2021, menciona que: “Una investigación abierta por la Fiscalía General de la República (FGR) advierte que se usaron presuntas empresas fantasma para simular la realización de los servicios pagados con el Fondo Nacional Emprendedor” (Angel, 2021).

Aparentemente la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) tiene convenios que fueron firmados poco antes de que acabara el sexenio del presidente Enrique Peña Nieto, en donde se entregaron recursos en su carácter de “organismo intermedio” por parte del INADEM. Sin embargo, la actual Secretaría de Economía no ha confirmado a través de los informes presentados por la CONCAMIN que los recursos se hayan aplicado correctamente. Se estima que el perjuicio o daño sea de unos 70.4 millones de pesos solamente de lo que manejó la CONCAMIN (Angel, 2021).

Ilustración 1: Descripción gráfica de posibles desvíos con la CONCAMIN



Nota. Elaboración propia con base en imagen de “Economía entregó a organismos empresariales 650 mdp; no se sabe a dónde fue el dinero, por Arturo Angel, 2021. *Animal Político*.

Días después se dio a conocer otro posible fraude a través del INADEM, pero ahora con la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO) en los que se presume una transacción de más 290 millones de pesos con irregularidades en casi el 90% de la transacción. En estas probables acusaciones se han encontrado operaciones parecidas a las que se hicieron en la Estafa Maestra.

La Auditoría Superior de la Federación (ASF) detectó que, al menos durante tres años, la Concanaco desvió a sus cuentas más de 291 millones de pesos de recursos públicos que recibió del Inadem, previstos para 141 proyectos de pequeños y medianos empresarios a fin de impulsar y modernizar sus negocios.

Ese monto todavía puede ser aclarado por la Concanaco ante la ASF, pero a investigación detectó un modus operandi muy parecido al que se usó para desviar recursos en Sedesol y Sedatu con Rosario Robles. (Montes, 2021)

Los datos aquí presentados no solamente evidencian la falta de transparencia en el INADEM y los múltiples probables desvíos que formarían parte de una realidad que se presentó en múltiples ocasiones en el sexenio pasado, sino que también muestra las afectaciones directas a las iniciativas MIPyMES que siguen colapsando o viéndose perjudicadas por las dinámicas del mercado corrupto donde grandes empresas se ven beneficiadas. Es decir, los emprendedores no solamente se tienen que enfrentar a las dinámicas del mercado monopolista, inseguro y en crisis, sino que también a iniciativas privadas y públicas que manejan los recursos sin control y a su conveniencia. Como observaremos en el siguiente segmento, las afectaciones a los emprendedores son variadas y las experiencias, en muchos sentidos, negativas.

3.7. Entrevistas

Las entrevistas que se pretendían realizar se vieron afectadas por el ambiente político del momento¹⁰. Lo anterior afectó a las tareas de consulta directa porque se presentaron indicios de hermetismo en las empresas y personas beneficiadas por el INADEM. De un total de 25 empresas contactadas (micro, pequeñas y medianas empresas) sólo contestaron once, de las cuales cinco interrumpieron la llamada cuando se mencionó al INADEM, tres sugirieron mandar correo a los corporativos (no se recibió respuesta) y el resto se agendaron entrevistas, pero sólo una se llevó a cabo. Del resto de llamados se encontraron teléfonos que no tenían servicio o estaban suspendidos (a pesar de presentarse en internet con sitios web profesionales de internet en inglés y beneficios millonarios por parte

¹⁰ En el mes de agosto del 2021 se publicaron notas periodísticas que mencionaban la opacidad del INADEM y posibles desvíos millonarios que la Auditoría Superior de la Federación encontró en elementos auditados en el año 2018.

del INADEM) o que simplemente no contestaron tras varios intentos en distintos días.

Como respuesta a lo acontecido se resolvió entrevistar a personas que colaboraron con el INADEM como proveedores y beneficiarios, de los cuales sólo dos contestaron (uno de cada segmento) y se llevaron a cabo las dos entrevistas. Los entrevistados solicitaron realizar la entrevista de forma anónima. Para fines de esta investigación se utilizarán seudónimos.

María: dueña de pequeña empresa

María N fue beneficiada en el año 2014 por el INADEM después de presentar su proyecto bajo todas las reglas que el instituto ordenó en su convocatoria. Su iniciativa fue beneficiada con un monto superior a los 300,000 pesos mexicanos en el marco de una convocatoria publicada para la innovación de MIPyMES (no se menciona convocatoria en apego a la solicitud de anonimato). El beneficio se ejecutó en una única transacción y fue para el desarrollo de un prototipo con software integrado.

Para María N el funcionamiento del INADEM no fue precisamente transparente y eficiente, ya que encontró varias incongruencias en el proceso:

[...] curiosamente apoyaban más a grandes empresas, porque pues para mi era impactante, porque haz de cuenta que te pedían los requerimientos, que no eran pues súper complicados, pero para PYME sí era complicado. Por ejemplo, alto impacto, tienes que tener al menos, no recuerdo perfectamente, pero los requerimientos de cada programa no matcheaban [sic] con la vida natural de una empresa. Por ejemplo: tienes que tener un producto nuevo de alto impacto, pero aparte tienes que tener una facturación, de no sé cuanto y tienes que ser persona moral y no deben pasar más de dos años de haber creado la empresa. Y pues uno va a empezando, y tenías que ser persona moral y no física que no conviene cuando vas empezando porque ni si quiera estoy vendiendo lo suficiente. Entonces eran cosas que limitaban poder entrar a convocatoria

que daban más capital o al menos préstamos, porque tú también dabas un porcentaje. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

Los resultados de las convocatorias no reflejaban para María el tipo de convocatoria que se estaban publicando en el instituto, de hecho, encontró en más de una ocasión indicios de manejo cuestionable en cuanto los apoyos otorgados, y menciona:

[...] Por ejemplo, en alto impacto estaba Mabe. Y tu dices, ¿cómo? Y con un buen de dinero. No había mucha coherencia con la convocatoria y los ganadores. Obviamente uno no se pone a revisar todos, pero te fijas rápidamente y dices: qué raro. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

La entrevistada describió cuando se le cuestionó si había recibido inspecciones o evaluaciones por parte del instituto lo siguiente:

No, y por eso es curioso, porque nosotros sí lo ejercimos y hasta nos faltó dinero y pusimos adicional. Sí recuerdo que te pedían facturas y no recuerdo muy bien si algo gráfico. Obviamente no había inspecciones tampoco. Sí conocí un chavo que bajaba varias convocatorias y en teoría sí hacía los proyectos, pero también estaba curiosa su administración. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

Para la entrevistada la falta de dinero que sufrieron por parte del instituto se debió al manejo no eficiente de los proveedores que el propio INADEM ponía a disposición de los beneficiarios. En palabras de María N:

[...] el tiempo era muy corto para hacer la propuesta. Creo que eran 20 días, cuando salía la iniciativa y tu presentabas. Entonces el proveedor, por rapidez o dejadez, lo que sea... hizo una cotización al aire, entonces muchas cosas ellos no consideraron y ya después querían cobrar adicional. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

Sumado a esto, María N reconoce que el recurso otorgado por el instituto no fue suficiente para mantener la situación financiera de su empresa porque no era el objetivo, si no para su prototipo, y agrega: "Al final la venta es la venta, era un

extra para impulsar alguna idea que tu tienes. Para mi estuvo bien y se debería de seguir haciendo, con mejores condiciones, como persona física” (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021).

Cuando describe la relación emprendedora–proveedores, deja entrever discordancias que limitaban los procesos de financiamiento de las iniciativas MIPyMES. En su caso describe:

Ya me acordé, sí había una lista de proveedores, entonces forzosamente decías que de tal categoría tu puedes, en tu estado, ejemplo [XXXX] hay cinco empresas con las que puedes hacer proyectos, pero el nuestro tenía software, manufactura, paneles solares. Entonces con un solo proveedor no había forma, o sea, era multifuncional. A lo mejor para una aplicación dices “ok, te la compro”, pero no en nuestro caso, entonces nos vimos obligados a estar con un solo proveedor que no tenía todas las cualidades. A este chavo le pasaba lo mismo, él tenía [ilegible] y de hecho con lo que ganó en el INADEM me mencionó que se compró varios [ilegible] de alta tecnología, porque él también se ganaba un porcentaje de eso, pues también uno no trabaja gratis, pero a mí sí me llamaba la atención porque al final acababas contratando otras empresas y tampoco sé si realmente hacían el proyecto. Era muy fácil dar una factura, o decir ‘no hacemos el proyecto y simulamos que hicimos una aplicación’. O sea, no sé si el recurso realmente fue ejercido para los proyectos o nada más era por porcentajes de que ‘lo bajamos y tú te quedas con el dinero y yo con este porcentaje’, no lo sé. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

La trayectoria de María como emprendedora se remonta al menos desde el año 2012, año en el que su empresa comenzó a funcionar. Para ella las situaciones que más afectan el desarrollo de las MIPyMES se encuentran en dos puntos que ella seleccionó: los monopolios del Estado y privados, así como las altas comisiones bancarias.

Fíjate que los monopolios y altas comisiones bancarias. Porque si tu no tienes quien te apoye económicamente pues tendrás que ir con un banco.

Y pues los monopolios porque hay mucha corrupción y varias empresas grandes posicionadas en regla o no en regla. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

En término prácticos, la entrevistada agrega y sugiere:

Yo creo que el INADEM tenía buenas intenciones, yo conocí varia gente del INADEM y eran personas que sí estaban muy involucradas con su trabajo. A mí nunca me pidieron nada como 'dame algo y te invito a la inauguración', o sea, no. Al menos en casos muy puntuales eran transparentes, pero creo que sí les faltaban más controles, como te decía, mucha más evidencia, los parámetros que no cuadraban con el tipo de empresa con lo que les estaban dando, entonces ahí yo diría 'para el tipo de empresa tú ya no puedes aplicar a este tipo de programas' porque esto es sólo para chavos o pequeñas empresas que les es imposible hacer un prototipo, no como Mabe y otras que ya no me acuerdo cuales eran y que tenían un buen de presupuesto [asignado por el programa] para el desarrollo y aún así tenían mucho dinero. Entonces yo creo que debería de ir enfocado a la facturación de cada empresa, o sea, que haya un límite para realmente apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, y no a las grandes empresas. Creo que ahí haría mayor impacto. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

La situación era bastante clara para esta emprendedora, el INADEM era buena idea, pero sus ejecuciones fueron mal organizadas desde la apertura de convocatorias, pasando por los resultados de estas, hasta la asignación de presupuestos. La experiencia emprendedora de María no se limita al INADEM, también ha experimentado tratos con instancias gubernamentales como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) o el programa de televisión Shark Tank.

En el caso del CONACYT la entrevistada se sintió "frustrada" como emprendedora al ver que los beneficios de esas convocatorias se iban a multinacionales y no a emprendedores que incursionaban en negocios donde la innovación era fundamental.

[...] nosotros también hemos tratado de participar en el CONACYT y mismo tema, o sea, en el CONACYT está todavía peor, ahí sí tienes que conocer a alguien, ahí dependiendo del asesor te pide un porcentaje y ahí sí dan muchísimo dinero. Y tú vas a ver en los resultados de las convocatorias, es información pública y dices 'no me cuadra cómo estás dando este dinero para esto', te juro que había empresas que no dabas crédito, creo que Nissan, o sea, ni siquiera mexicanas, que venían aquí a sacar dinero del gobierno para sus investigaciones privadas y era un empresa extranjera, y es frustrante porque nosotros hemos desarrollado mucha tecnología, a nuestro nivel porque somos una pequeña empresa, pero tenemos un grupo pequeño de ingenieros y estamos desarrollando algo que vimos, haz de cuenta en Las Vegas, pero que solamente hay de forma industrial y nosotros lo estamos haciendo de forma para casas. Y no, nunca hemos podido bajar fondos de eso y parece sorprendente porque a otras causas que ni deberían de darles, porque pues ni siquiera son de aquí, sí les dan. Para nosotros ha sido imposible bajar del CONACYT, por eso el INADEM se nos hizo bien porque pues al final sí pudimos bajar algo, no mucho, pero pues algo. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

Como se puede observar las molestias de la entrevistada se ubican en dos puntos: fuga de capital nacional destinado a empresas transnacionales, y apoyo gubernamental a grandes empresas mexicanas. La experiencia que ha tenido en Shark Tank y los conocimientos como participante y en el medio emprendedor, coinciden con la publicación de Proceso (2019). María N menciona:

[...] lo que sale en la tele pues nada que ver. Yo odio el capítulo pues porque no me gusta verme, pero independientemente de eso, te hacen un buen de preguntas que, pues como si fueras financiero, o sea como de 'oye y ¿cuál es tu TIR?' y 'no es que en este mercado no sube del 5%' por decir y yo entre mí como de que 'oye, disculpa, pero nadie de ustedes tiene la [ilegible]' o sea, ¿tú cómo conoces este mercado? Y entonces, para mí lo que fue frustrante es que hablaban como si fueran especialistas de ese mercado, algo que pues creo que debería tener la humildad de escuchar al emprendedor y no creer que saben todos los giros de negocio.

Obvio, sí, los negocios se manejan similar, pero los clientes también varían. Entonces daban opiniones como si fueran contundentes y yo para mí decía 'estás mal, en lo que me estás diciendo estás equivocado', no es 'no necesito tu dinero', realmente no, pero 'no me digas esto porque me enoja'. Tenían una actitud no propositiva. [...] Y no me gustó, la propuesta que dio Bremer estaba decente, pero decidimos no aceptar y mucho... ese es otro tema, muchas personas que yo conozco nunca les dieron el recurso.

Sí, te digo que nos contactaron [Proceso] y unos hasta mandaban correos diciendo 'a mí no me daban "tal, tal y tal"' bien enojadas muchas personas. Te digo, tú no puedes depender de un inversionista ni del gobierno ni de nadie para que tu negocio crezca, o no debería de ser ese el pensamiento. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

A pesar de todas las negativas experiencias que la entrevistada comenta, su empresa ha funcionado consistentemente y ha podido ampliar sus ventas aún en el panorama pandémico. Sin embargo, como ya se analizó anteriormente, María es de las pocas personas que ha podido mantenerse a pesar del panorama financiero. Su descripción es fundamental para entablar tres puntos fundamentales que salen a relucir a pesar de su éxito financiero.

1. Si bien es cierto que el apoyo recibido por el INADEM fue bien aceptado por la emprendedora, también es cierto que fue insuficiente debido a las probables malas gestiones de los proveedores que forman parte de un panorama de poca transparencia del propio instituto que se vio reflejado en resultados de convocatorias, falta de inspecciones y poca metodología para el control de presupuestos.
2. La experiencia de la entrevistada en tres formatos distintos (INADEM, Shark Tank y CONACYT) confirman el contenido de este trabajo en los términos en los que se analizan las dos primeras en cuanto su cuestionable funcionamiento.
3. A pesar de las experiencias negativas de la emprendedora con estas iniciativas, la entrevistada sigue manteniendo una narrativa capaz de

legitimar las tareas de los emprendedores como individuales, esto es, mencionar que los emprendedores no necesitan apoyos externos para poder tener éxitos empresariales.

[...] yo creo que como emprendedor no estás esperando que, desde mi punto de vista, alguien privado me dé dinero o que “Don Gobierno” me dé dinero, o sea, no son mis papás. Yo sí pedí un préstamo personal y “a darle”, y a devolver ese dinero también. Yo no podría echarle la culpa de que ‘es que el INADEM no me dio lo suficiente entonces mi proyecto no funcionó’, tienes que trabajar, tienes que buscar clientes, tienes que ahorrar. No creo que, por ejemplo, LG viva de recursos del gobierno, o sea, vende proyectos. No me gustaría decir que el gobierno es culpable de que las PYMES no progresen, pero sí, por ejemplo, en pandemia, creo que sí hubieran sido muy buenos los incentivos o al menos préstamos con buenas tasas, porque los bancos sí te estaban matando y abusando. En Canadá sí estaban dando créditos. (María N, comunicado personal, 29 de septiembre de 2021)

Momentos después de esta afirmación, se comentaron los datos del GEM sobre los apoyos gubernamentales en otros países a emprendedores, superiores a los índices financieros de México. La entrevistada reconoció no conocer esa información.

La mirada de Roberto: proveedor que colaboró con el INADEM

A diferencia de la entrevista anterior, Roberto posee una perspectiva de las funciones del INADEM no como benefactor del programa, sino como colaborador independiente que trabajó junto al INADEM en el tema de provisión de metodologías financieras. En sus propias palabras describe:

[...] imagínate que estábamos en el rubro de capacitación y acompañamiento, entonces... [interrumpe la idea] y te estoy hablando de una partecita chiquita porque el INADEM era un monstruo en perspectiva del impacto alcance-áreas y pues de programas. Pero en particular

nosotros estábamos en este rubro de programas de emprendimiento y nuestro rol de alguna manera siempre era de corto plazo, la autorización de la metodología, y después uno tenía que hacer su labor para poder promoverla y difundirla ante las universidades y los sujetos de apoyo para que ellos evaluaran cuál era la que más les convenía y era funcional para sus propias necesidades en las universidades. (Roberto, comunicado personal, 6 de octubre de 2021)

Para el entrevistado el INADEM fue un programa que colaboraba bastante bien con los emprendedores. Algunos de sus programas los veía con buena cara e incluso pudo observar mejoras en los mismos. Roberto percibía que el funcionamiento del INADEM era transparente y correcto en términos de control y transparencia.

El hecho de que haya un filtro a mí me parecía positivo, porque te obligaban a “chambear”, a documentar, a tener actualizada la información y con eso, como eran procesos constantes que incluso tenían vencimiento, de alguna forma como que era una dinámica de estar constantemente documentando, actualizando y mejorando. Eso a mí me parecía positivo. Desde el punto de vista de que se hicieron filtros para que luego haya una cierta cantidad de posibilidades para los que podían adquirir el programa, a mí me parecía, o sea, en lo general bien porque ya, digamos, la institución que quería el programa tenía un pequeño puñado de posibilidades, ya no tenía que ir a buscar y meterse a *Google* a ver quien sí y quien no y que se encontrara con cualquier cosa. (Roberto, comunicado personal, 6 de octubre de 2021)

Los análisis que el entrevistado pudo desarrollar durante su experiencia en el INADEM, tienen buenas conclusiones en lo general que atribuye a eficaces y objetivas planeaciones por parte del instituto.

[...] en alguna ocasión hicimos un análisis de algo que se llamaba el crédito joven y ese crédito joven era un programa en donde la gente tenía que tomar una incubación en línea y al concluir podía ser susceptible de un crédito, si no mal recuerdo había de 50, 150 y hasta 300, una cosa por

el estilo, y el programa fue mejorando o fueron haciéndole cambios. Antes era para personas no mayores de 30 [años], luego lo pasaron hasta 35 [años], fueron haciéndole algunas modificaciones; no te sé decir como le fue en términos del repago de los créditos y cosas por el estilo, sin embargo, lo que sí te puedo anticipar es que esos créditos, que te daban la posibilidad, dependiendo del tipo de negocio, de poder aspirar a 50 [mil pesos] hasta “ciento y tantos” [miles de pesos], me daba la impresión de que sí le permitía a un emprendedor dar el primer paso y poder iniciar el negocio. (Roberto, comunicado personal, 6 de octubre de 2021)

A pesar de considerar estos programas como positivos, Roberto observó que había problemas de logística que afectaba a poblaciones que se encontraban más retiradas de puntos urbanizados y que perjudicaban directamente las iniciativas emprendedoras de estas poblaciones:

El análisis que te comento que se hizo en su momento, es que dentro de las reglas del programa te pedía estar a no más de 30 kilómetros de una sucursal de las instituciones financieras participantes, entonces lo que hicimos fue identificar en un sistema de georreferenciación todos las sucursales de los bancos participantes, poner los 30 kilómetros y calcular la cantidad de población en esa edad y calcular la cantidad de municipios y de áreas geográficas que no tenían acceso al programa porque no tenían sucursales en esos 30 kilómetros. Hay un dato interesante, no recuerdo las cifras, pero hay una cantidad relevante de personas que no tenían acceso a programas por la falta de infraestructura del sistema financiero mexicano que participaba en el programa, entonces pues no era universal si así lo quieres llamar, tenías un hueco ahí y listo. (Roberto, comunicado personal, 6 de octubre de 2021)

Para el entrevistado, los reglamentos del INADEM eran suficientes para el control financiero y había mecanismos suficientes para la vigilancia de los procedimientos dentro del instituto.

[...] la verdad es que como todo estaba con reglas y esas cosas, me cuesta trabajo imaginarme cómo se las podían brincar porque eran bien

específicas, pero quién sabe. [...] Tengo entendido que sí existía el mecanismo [evaluación e inspección] y básicamente ellos [los beneficiarios] tenían que reportar en un sistema como iba su proyecto, entonces sí existía; qué cantidad se revisó y cuánta gente sí logró, la verdad es que no tengo el dato, pero sí existía el procedimiento, la gente subía a su sistema... [interrumpe la idea] creo que te pedían, por ejemplo, cuando tenías esos créditos, tenías que usarlo en tu propio negocio, o sea, no podías ese crédito y comprarte una cosa que no tuviera que ver con el negocio. Toda esa parte, incluso el dinero y esas cosas, estaba todo previsto [...]. (Roberto, comunicado personal, 6 de octubre de 2021)

A pesar de considerar las reglas y controles del INADEM como adecuados, reconoce que su visión, dada su ubicación en el organigrama, no permitía observar el panorama completo de los procesos o malos manejos del INADEM como es posible que haya sucedido según los datos antes citados de la ASF, Proceso y demás periódicos y de otras citas directas.

Pues mira, déjame llamarle así, o sea, para “los ojos de los mundanos” es imposible tener una percepción de lo que pasa dentro. Así como esta chica que fue beneficiada y que nosotros que al final “chambeábamos” éramos los últimos de la cadena, pues no tienes acceso ni mucho menos para poder tener un criterio de si estaba bien o mal [...]. (Roberto, comunicado personal, 6 de octubre de 2021)

El entrevistado considera que el INADEM fue relevante al poner atención a los emprendedores y en la implementación de apoyos a las iniciativas MIPyMES. “En lo general yo creo que algo que logró el INADEM es poner el concepto de emprendimiento mucho mejor parado, creo que hubo mucha difusión y eso es positivo” (Roberto, comunicado personal, 6 de octubre de 2021).

Desde su experiencia los dos factores que más interfieren con el desarrollo de los emprendedores son: las comisiones bancarias y los trámites burocráticos.

La perspectiva de Roberto es evidentemente diametral a la de María y los datos que se han publicado en las últimas semanas desde la ASF, Proceso, entre otros periódicos. Sin embargo, esta perspectiva se ubica de acuerdo con la

experiencia y posicionamiento de el entrevistado en los procesos del INADEM, hecho que él mismo prevé. Cabe resaltar que para los dos entrevistados las comisiones bancarias son uno de los factores que más afectan al desarrollo emprendedor del país.

Emprender en el país no es un hecho fácil debido a las condiciones ya planteadas en este capítulo. Desde la presencia de monopolios, pasando por las comisiones bancarias, hasta la ineficiencia de apoyos gubernamentales, las iniciativas MIPyMES se ven permeadas de hechos que dificultan las tareas de progresión económica positiva, regresando a casos característicos de la economía de mercado que afecta directa e indirectamente a las MIPyMES del país.

Como se había mencionado previamente, los procesos emprendedores como lógica discursiva se producen bajo las irregularidades del libre mercado y se omiten los verdaderos apoyos que necesitan las MIPyMES del país y los problemas que aquejan a estos sectores.

A manera de conclusión de este capítulo, se plantean los problemas de este país que afectan a los distintos sectores productivos de la siguiente manera:

- Presencia de monopolios
- Iniciativas de apoyo a emprendedores falsas que sólo utilizan el discurso emprendedor para lucrar.
- Altas comisiones bancarias debido a una banca comercial que actúa libremente en el país.
- Iniciativas gubernamentales de apoyo a emprendedores – MIPyMES con fallas técnicas, falta de transparencia y probables casos de corrupción.
- Falta de verdaderos apoyos gubernamentales por parte del Estado.
- Discursos basados en la lógica neoliberal económica que dirigen a los individuos a emprender por sí solos en un mercado desigual.

En el siguiente capítulo se abordarán las conclusiones de este trabajo, clarificando de manera más precisa estos últimos puntos, pretendiendo entrelazar los tres capítulos que se desarrollaron en este trabajo para entender

el panorama emprendedor en México y aportando alternativas de solución a los problemas aquí planteados.

Conclusiones

Después de las crisis del modelo liberal económico a principios del siglo XX, el Estado fungió como punto de apoyo para la reinserción económica de distintos sectores productivos. Inevitablemente la dirección de la economía ahora se constituía a través de los gobiernos en busca del éxito productivo de la estructura económica general. Fue así que el Estado de bienestar se configuró como estrategia decisiva para enmarcar a los gobiernos como puntos focales paternalistas para el progreso económico enfocado en la redistribución equitativa de los ingresos y la igualdad de oportunidades laborales.

Después de varios años de éxito en el modelo que produjeron la “época de oro” del capitalismo, las crisis comenzaron a surgir por diversos sucesos sumamente arraigados a las fluctuaciones de los precios del petróleo y crisis en los mercados de valores. Fue en ese momento cuando las élites burguesas buscaron incrementar su poder político y económico a través de propuestas económicas que ya se había planteado anteriormente en organizaciones intelectuales – políticas como la Mont Pelerin Society, entre otras, a la que se le llamó neoliberalismo.

“La revolución de los ricos”, como le llama Tello e Ibarra (2020), se implementó de manera general en el orbe a partir de la década de los ochenta, fundamentado en la plena confianza al funcionamiento del libre mercado argumentando su autorregulación en términos de oferta y demanda, dando pie al resurgimiento de la narrativa liberal económica que entroniza inevitablemente al sujeto liberal cuya “subjetividad tiene que ser puesta a trabajar” (Briales, 2016) para mejorar sus condiciones materiales.

La nueva propuesta económica tenía que desligar del Estado la inversión pública que durante décadas había mantenido e incrementado. Estos sucesos afectaron directa e indirectamente a bases sociales laborales representadas en sindicatos y confederaciones, así como en reducciones fuertes a la inversión pública por parte del Estado.

En el caso mexicano el proteccionismo económico que se había implementado durante décadas colapsó, así como las protecciones sociales que

progresivamente desaparecieron a favor de la industria privada. Siendo así que la importación de productos y la mano barata mexicana se convirtió en punto de atracción para la inversión privada extranjera y local. La reducción en la inversión pública mexicana provocó grandes irregularidades al sector público que confirmaron estas reducciones a través de tratados internacionales a los que México se suscribió que también afectaban al sector agrario que llevaba años siendo apoyado y regulado por el Estado.

El empresariado nacional e internacional veía así sus beneficios acrecentándose de forma rápida y sostenida. De tal forma que en la actualidad la realidad monopólica del país advierte el aumento en las brechas de desigualdad provocado por la masiva concentración de riquezas en diminutos cúmulos sociales.

Sin embargo, la tentativa neoliberal no llegó sólo con modificaciones al marco político–institucional, sino que también aportó nuevos entendimientos sobre la realidad en la que se encuentran los sujetos en términos materiales y laborales. La narrativa de la nueva economía de mercado, esto es la economía en manos de las dinámicas comerciales–empresariales, se basa en comprender al individuo como potencial generador de riquezas que puede hacer por él mismo, con base en la teoría del mercado perfecto autorregulable, puesto que el mercado dotará de disposiciones al sujeto la capacidad de ‘emprender’ en el mercado.

La herramienta narrativa de la ideología predominante constriñe al sujeto en un marco liberal que entroniza al sujeto liberal – emprendedor, para cargar a éste con mayores atribuciones para superarse materialmente en una realidad de mercado sumamente fluctuante y permeado de desigualdades sociales, sobre todo en países con características económicas como México.

Las políticas de corte neoliberal fundamentan transformaciones sociales que modifican profundamente la autocomprensión social, zanjando las dinámicas sociales que se encuentran fuera de lo productivo. Esta individualización productiva discrepa de la visión colectivista del Estado benefactor y erige en el centro discursivo al sujeto emprendedor y, por lo tanto, al discurso emprendedor,

cuya ubicación se halla dentro del marco conceptual empresarial-capitalista en su concepción general.

El discurso emprendedor juega un papel fundamental en la reproducción social como medio productivo en la economía liberal, ya que entrelaza en esa misma figura significados que parten de calificaciones sociales positivas, si logra emprender y ser exitoso en términos productivos, o negativas si fracasa o solamente vive en situación de pobreza o en estamentos sociales que no son aceptables para las clases sociales superiores en términos monetarios. Lo anterior sin observar o priorizar el foco de atención a la realidad social en la que se encuentra el sujeto.

El emprendimiento se reproduce a través de tipos ideales social productivos aspiracionistas que se reproducen por medio de instituciones bancarias, medios de difusión como televisión, redes sociales y radio, e incluso en instituciones gubernamentales y educativas. Esta última tiene un papel protagonista para la reproducción discursiva como en universidades públicas y privadas en México y en otras partes del mundo. Siendo así, el discurso emprendedor, parte de una dinámica de intelectualización que ya forma parte de la instrucción académica.

Tanto el neoliberalismo como forma económica política, como el emprendimiento como discurso, atentan directamente con las estructuras colectivistas que se promovieron en la primera mitad del siglo XX como respuesta a las variaciones del mercado liberal. El emprendedor se configura como centro del discurso de superación económica de la economía actual, dejando a un lado los contextos socioeconómicos que determinan inevitablemente el futuro económico de la colectividad. Lo anterior se presenta en una realidad de mercado en donde se acumula el capital en pocas manos, las oportunidades son escasas, los riesgos intolerables y las demandas insostenibles.

Para este trabajo se analizó el funcionamiento del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) en México, que se creó en el sexenio pasado (2012-2018) en el año 2013. El INADEM, gestor del Fondo Nacional Emprendedor (FNE), se creó con el objetivo de aumentar la productividad económica de los sectores productivos de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES)

a través del artículo 25 constitucional que refiere a la rectoría, por parte del Estado, del desarrollo económico nacional. Por lo tanto, su cobertura fue a nivel nacional y se enfocó en el incremento del grado de acceso de las MIPyMES, el desarrollo y fortalecimiento de sus capacidades gerenciales, productivas, tecnológicas y de innovación. Así mismo, sus tareas también se enfocaron en promover un entorno propicio para la actividad emprendedora y el asesoramiento a las propias MIPyMES.

Su funcionamiento se caracterizó por diversas omisiones y faltas de control en su funcionamiento. Esto último derivó en posibles casos de corrupción que superan los 300 mil pesos hasta este momento. La Auditoría Superior de la Federación (ASF, 2020) reflejó que los procesos de seguimiento se concentraron en desatenciones en la plataforma de internet. Los resultados del INADEM y del FNE son difusos cuando se compara con la realidad económica – financiera del país. En específico cuando se observan los Censos Económicos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2019. Sus tareas y resultados han sido relegado al cuestionamiento constante de diversas entidades gubernamentales en el actual sexenio.

Más allá de los cuestionables apoyos gubernamentales, la realidad financiera del país revela un panorama asediado por distintos factores que merman el desarrollo económico del país para la germinación empresarial de las MIPyMES. Uno de esos factores se encuentra en la situación empresarial del país en el que se han desarrollado distintos monopolios que han concentrado el capital de tal manera que la distribución en los ingresos se encuentra muy lejos de ser equitativa. Es paradójico encontrar empresas monopolísticas que incluso reproducen el discurso emprendedor como si de auto legitimidad se tratara. Lo cierto es que el capital está concentrado en las grandes empresas, y las MIPyMES o emprendedores en ocasiones necesitan de ellos.

La propia Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) ha exclamado en diversas ocasiones que la falta de competencia y los mercados de corte monopolista afectan al desarrollo innovador de los países, así como grandes afectaciones en la equidad distributiva del país. El discurso emprendedor alienta a los potenciales generadores de riqueza (en términos

liberales) a que compitan en un mercado desigual y con altas concentraciones de riqueza en pequeños sectores.

Asociado a esto se encuentra la banca privada presente en México cuyas comisiones son altas y la riqueza que generan para ellos mismos es masiva. Este tipo de dinámicas comerciales no solamente limitan las iniciativas MIPyMES, sino que también acota a la población en general que ocupa de los servicios bancarios a depender de estos, pagando comisiones mucho más altas que en la mayoría de los países latinoamericanos. Las entrevistas aplicadas para este trabajo confirman que una de las mayores preocupaciones del sector emprendedor son los monopolios y las comisiones bancarias. Más adelante se retomará este punto.

Sin embargo, los problemas de la economía que merma la iniciativa emprendedora no se detienen ahí, sino que también hay empresarios y programas de televisión que han logrado lucrar con todo ese discurso a través de mentiras o fraudes que limitan aún más la capacidad de los emprendedores a mantenerse en el mercado. El caso que se menciona en este trabajo es el de Shark Tank México, programa de televisión de Sony Entertainment Television. Estos sucesos hacen que los emprendedores se vean afectados cuando se cruzan entre el discurso emprendedor y la realidad del país. El caso (poco distinto, pero no totalmente alejado) del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey (ITESM), revela la lógica emprendedora neoliberal como forma discursiva vacía o errónea que tiene un papel fundamental en la reproducción emprendedora académica.

El emprendimiento nace y se ejerce como respuesta a las incertidumbres del propio mercado, y se inserta en la lógica liberal como solución a las mismas, cuando en realidad es producto de las irresoluciones del mercado. El discurso del emprendimiento es legitimador del fracaso en tanto que oculta las variables y omisiones que afectan al desarrollo económico del país y presenta el fracaso o la falta de éxito de los sujetos como resultado de la falta de iniciativa o de méritos.

Las estructuras dominantes han podido acrecentar sus beneficios pauperizando el mercado laboral y la economía en términos generales. Su nueva retórica emprendedora fundamenta el ocultamiento de las élites empresariales y gubernamentales, siempre en busca de esconder las repercusiones negativas que sus acciones lucrativas provocan en la economía.

La genialidad del discurso emprendedor se sitúa en el traslado de las responsabilidades que increpan a la sociedad en general en términos materiales, logrando de esta manera que los culpables no sean las dinámicas del mercado fuertemente dependientes de las élites empresariales o la falta de apoyos gubernamentales, sino los propios sujetos comunes que depende de la economía. El sujeto es en realidad víctima de la estructura capitalista neoliberal con características monopólicas, y no precursor de su fracaso. Todo sujeto depende del contexto institucional en el que vive para sobrevivir o alcanzar distintos niveles de riqueza.

Este trabajo pretende evidenciar las variables que han determinado un discurso emprendedor vacío que no ha sido capaz de beneficiar realmente la subsistencia de las MIPyMES. Para esto se presentaron distintos datos que fundamentan los siguientes puntos.

1. Los apoyos del Estado han sido deficientes y se han encontrado posibles desvíos millonarios y faltas u omisiones que afectan las funciones de esas iniciativas gubernamentales como en el caso del INADEM.
2. La presencia de monopolios en el país afecta de manera directa e indirecta las dinámicas económicas de toda la población donde se encuentran las potenciales iniciativas MIPyMES. En este punto también se encuentra la excesiva acumulación de capital y concentración de riquezas en pequeños sectores de la sociedad.
3. Las distintas narrativas neoliberales que se reproducen en instituciones académicas públicas y privadas no son útiles porque no logran visualizar los problemas principales de la economía nacional, sino que alientan a más sujetos a emprender en un mercado disímil a lo que se plantea y con grandes desigualdades.

4. El discurso del emprendimiento es sumamente lucrativo y eficaz que incluso ha sido parte de posibles fraudes televisivos y mentiras que se siguen reproduciendo en más medios de comunicación y redes sociales.

Las entrevistas que se efectuaron muestran de manera adecuada algunas realidades que este trabajo revela. Los entrevistados coinciden en que las comisiones bancarias son parte significativa de los problemas con los que se encuentran las MIPyMES. Desde ese punto, uno de los entrevistados considera que el otro problema reside en los monopolios, mientras que para el otro se encuentra en los excesivos trámites burocráticos.

La entrevistada comentó distintas sospechas que tuvo sobre el funcionamiento del INADEM, siendo ella beneficiaría del propio instituto. No solamente reflejó problemas con el instituto antes mencionado, también señaló complicaciones y desconfianzas que observó en instituciones como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) y en el programa de televisión Shark Tank México (en la primera intentó en diversas ocasiones ser beneficiada y en la segunda logró participar).

Para el entrevistado fue diferente su experiencia debido a que su colaboración estuvo en una zona del organigrama en el que era difícil observar más dinámicas fuera de su zona de labor, cuestión que el propio entrevistado admitió. Esto repercutió en la opinión del entrevistado que argumentó sobre el necesario funcionamiento de una institución como el INADEM en el país, con sus respectivas mejoras. La entrevistada coincidió en este punto.

Los resultados de esta investigación revelan que el emprendimiento no es un discurso necesario para mejorar la calidad de vida de la población y para contribuir en el éxito de las MIPyMES.

Las necesidades de los sectores productivos se hallan en mejorar las condiciones en las que se desarrollan las iniciativas emprendedoras, esto es: implementar realmente leyes antimonopolios; desarticular los beneficios que la banca privada extrae a través de comisiones bancarias; institucionalizar apoyos del Estado capaces de crear una germinación empresarial exitosa para los

sectores sociales más afectados económicamente o iniciativas de inversión de pequeña a mediana escala; pero sobre todo, desechar un discurso que solamente ha funcionado para ocultar los verdaderos problemas de la economía nacional y que ha contribuido en el fracaso de muchos alientos para innovar y/o desenvolverse en el mercado de forma exitosa.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D. y Robinson J. (2018). *Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Por qué fracasan los países* (1ª ed.). Paidós; CRÍTICA; Booket. (Original publicado en 2012).
- Amigot Leache, P. y Martínez Sordoni, L. (2016). La subjetividad puesta a trabajar: identificación y tensiones frente al ideal del emprendimiento [Archivo PDF]. *Con-Ciencia Social*, (20), 43-56.
- Angel, A. (2021, 11 de agosto). Economía entregó a organismos empresariales 650 mdp; no se sabe a dónde fue el dinero. *Animal Político*.
<https://www.animalpolitico.com/2021/08/secretaria-economia-organismos-empresariales-dinero/>
- Ararat Herrea, J. (2010, 17 de septiembre). La ideología del emprendimiento. Una mirada desde el análisis crítico del discurso. *Universidad EAFIT Medellín*, (17), 5-33.
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322327248001>
- Ararat Herrera, J. (2009, 23 de junio). Discursos y praxis social. Una mirada desde el análisis crítico del discurso. *Universidad EAFIT Medellín*, (14), 34-49. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322327244002>
- Auditoría Superior de la Federación [ASF]. (2018). *Auditoría De Cumplimiento al Fondo Nacional Emprendedor* (nº. 2018-5-10E00-19-0431-2019) [Archivo PDF].
https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2018b/Documentos/Auditorias/2018_0431_a.pdf
- Banco de México. (2018). *Crecimiento y productividad* (Extracto del Informe Trimestral Julio – Septiembre 2018, Recuadro 1, pp. 19-23) [Archivo PDF]. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7B81E83E11-CFE1-C761-B850-8949FC923C55%7D.pdf>
- Bizberg, I. y Meyer, L. (2009). *Una historia contemporánea de México 1. Transformaciones y permanencias*. Océano. (Original publicado en 2003).
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J. y Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) [Archivo PDF].
<https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>

- Bregman, R. (2017, 12 de marzo). Dejemos de pensar que sabemos más que los pobres y apliquemos de una vez la renta básica. *elDiario.es*; *The Guardian*.
https://www.eldiario.es/internacional/theguardian/pensamiento-utopico-forma-erradicar-pobreza_1_3545591.html
- Briales, Á. (2016, 31 de octubre). Emprendedores fracasados: individualización neoliberal en los discursos sobre el desempleo. *RECERCA; Revista de Pensament I Anàlisi*, (20), 79-104.
<https://doi.org/10.6035/Recerca.2017.20.5>
- Canales García, R. A.; Román Sánchez, Y. G. y Ovando Aldana, W. (2017). Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica. *Entreciencias: diálogos de la sociedad del conocimiento; Universidad Nacional Autónoma de México*, 5 (12).
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=457650040001>
- Celis, F. (2019, 8 de mayo). Monopolio en telecomunicaciones disminuye rentabilidad en México: Movistar. *Forbes México*.
<https://www.forbes.com.mx/monopolio-en-telecomunicaciones-disminuye-rentabilidad-en-mexico-movistar/>
- Cordera, R. y Tello C. (2011). *MÉXICO: LA DISPUTA POR LA NACIÓN: Perspectivas y opciones del desarrollo* (2ª ed.). Siglo XXI editoriales. (Original publicado 1981).
- El Financiero. (2020, 1 de julio). Arturo Elías Ayub es nombrado consejero de Grupo KUO. *El Financiero*.
<https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/arturo-elias-ayub-es-nombrado-consejero-de-grupo-kuo/>
- Emprendedores (2021). *Acerca de nuestra revista*.
<http://emprendedores.unam.mx/directorio.php>
- Escalante Gonzalbo, F. (2015). *Historia mínima del neoliberalismo*. El Colegio de México.
- Financiera Sustentable. (2020). *Patricia Armendáriz*.
<https://financierasustentable.com/about-me/>
- Financiera Sustentable. (2020). *Quiénes somos*.
<https://financierasustentable.com/about-our-team/>
- Flores, E. (2018, 5 de noviembre). Siete corporativos que imponen precios al país, pero que para el Gobierno “no son monopolios”. *SinEmbargo*.
<https://www.sinembargo.mx/05-11-2018/3492249>

- Fundación Carlos Slim. (2018, 7 de febrero). *TelmexHub impulsa el emprendimiento con cursos y talleres*. <https://fundacioncarlosslim.org/telmexhub-impulsa-el-emprendimiento-con-cursos-y-talleres/>
- Guerrero, M. (2019, 30 de junio). Shark Tank México: La gran farsa. *Proceso*. <https://www.proceso.com.mx/reportajes/2019/6/30/shark-tank-mexico-la-gran-farsa-226937.html>
- Guillén Romo, H. (2018). Los orígenes del neoliberalismo: del Coloquio Lippmann a la Sociedad del Mont-Pèlerin. *Economía UNAM*, 15(43), 7-42. <http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v15n43/1665-952X-eunam-15-43-7.pdf>
- Hobsbawn, E. (1998). *Historia del siglo XX*. Crítica. (Original publicado en 1994).
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2020). *Censos económicos 2019: Las actividades económicas de México en datos* [Archivo PDF].
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2020). *Censos económicos 2019: Resultados definitivos* [Archivo PDF].
- Instituto Nacional del Emprendedor (2018, 31 de octubre). *Informe de rendición de cuentas de conclusión de la administración 2012-2018*. <https://www.inadem.gob.mx/institucional/informe-de-rendicion-de-cuentas-de-conclusion-de-la-administracion-publica-federal/>
- Krugman, P. (2009). *¿Cómo pudieron equivocarse tanto los economistas?*. Apuntes del CENES, vol. XXVIII, pp. 185-194. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=479549575011>
- Levet, V. (2019, 5 de marzo). Los verdaderos emprendedores no necesitan apoyo del gobierno: Instituto Eugenio Garza Lagüera. *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/los-emprendedores-no-necesitan-apoyo-del-gobierno-instituto-eugenio-garza-laguera/>
- Montes, R. (2021, 21 de septiembre). De 2014 a 2016, Concanaco desvió 291 mdp destinados a pymes: ASF. *Milenio*. <https://www.milenio.com/politica/2014-2016-concanaco-desvio-291-mdp-destinados-pymes-asf>
- Nava, Diana (2018, 28 de febrero). *El gobierno de AMLO 'le da un respiro' al Inadem*. *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/el-gobierno-de-amlo-mantiene-vivo-al-inadem/>

- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (2ª ed.). Fondo de Cultura Económica. (Original publicado en 1990).
- Notimex. (2019, 12 de agosto). ¿Quién es Carlos Bremer, el empresario que compró las casa de Zhenli Ye Gon?. *El Economista*.
<https://www.economista.com.mx/empresas/Quien-es-Carlos-Bremer-el-empresario-que-compro-la-casa-de-Zhenli-Ye-Gon-20190812-0040.html>
- Secretaría de Economía (2016). *Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional del Emprendedor*. <https://www.inadem.gob.mx/fondo-nacional-emprendedor/diagnostico-2016-del-fondo-nacional-emprendedor/>
- Secretaría de Economía (2019, 28 de febrero). *REGLAS de Operación del Fondo Nacional del Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019*. Diario Oficial de la Federación.
https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5551413&fecha=28/02/2019
- Silva Castañeda, S. (2017). Competencia, precios y monopolios: 100 años de concentración industrial. En R. Márquez Romero (Ed.), *Cien ensayos para el centenario. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, tomo 3: Estudios económicos y sociales* (pp. 343-355) [Archivo PDF].
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/9/4320/22.pdf>
- Tello, C. (2007). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. Facultad de Economía, UNAM.
- Tello, C. (2015). *Grandes Problemas. México: las finanzas públicas en los años neoliberales* [Kindle]. El Colegio de México; Universidad Nacional Autónoma de México.
- Tello, C. e Ibarra, J. (2020). *La revolución de los ricos*. Fondo de Cultura Económica; Universidad Nacional Autónoma de México; Facultad de Economía.
- Torres Espinoza, G. (2019, 1 de abril). ¿Son altas las comisiones de los bancos en México?. *Milenio*. <https://www.milenio.com/opinion/gabriel-torres-espinoza/columna-gabriel-torres-espinoza/son-altas-las-comisiones-de-los-bancos-en-mexico>
- Universidad Nacional Autónoma de México (2021). *Emprendedores*.
<https://www.unam.mx/vinculacion/academicos/emprendedores>
- Villanueva, D. (2021, 28 de septiembre). México, el país de AL con más riqueza en pocas manos. *La Jornada*, 22.

<https://www.jornada.com.mx/notas/2021/09/28/economia/mexico-el-pais-de-al-con-mas-riqueza-en-pocas-manos/>

Anexos

A1. Guía de entrevista

Fecha:

Empresa:

1. Seleccione el tipo de empresa que maneja
Mediana Pequeña Micro
2. ¿En qué año recibió el apoyo del INADEM?
3. ¿Hasta qué mes y año se mantuvo el apoyo?
4. ¿Hubo revisiones o evaluaciones del instituto hacia su empresa después de recibir el apoyo?
Sí No
5. ¿Considera que el apoyo del INADEM fue suficiente para mantener en mejores condiciones la situación financiera de su empresa?
Sí No
¿Por qué?
6. ¿Su empresa continúa funcionando?
Sí No
¿Desde cuándo dejó de funcionar o mantiene en funcionamiento?
Razones por las que dejó de funcionar
7. ¿Cuál de las siguientes opciones considera que afectan más la situación de las MIPyMES? Puede elegir hasta dos opciones
 - a) Inseguridad pública (delincuencia organizada, delitos menores)
 - b) Monopolios del Estado y privados
 - c) Trámites burocráticos
 - d) Falta de apoyos del Estado
 - e) Altas comisiones bancarias
8. ¿A cuántas personas se les da / dio empleo?
9. ¿Para que se utilizó el apoyo del INADEM en su empresa?
10. ¿Considera que fue sumamente necesario el aporte del INADEM para el mantenimiento o éxito de su empresa?

A2. Transcripción natural de entrevista 1

Entrevista 29 de septiembre de 2021; 11:00 AM.

María (beneficiaria INADEM)

Empresa: [XXXX]

P: [Se presenta el tema] ¿Qué tipo de empresa es? si es micro, pequeña o mediana.

M: Tenemos 20 colaboradores, creo que es pequeña, sí porque creo que micro no es.

Nosotros recibimos un apoyo, no me acuerdo si de 300 0 350, no recuerdo bien el monto porque ya fue hace mucho, creo fue en el 2013 - 2014. Y era para hacer un prototipo, no solo la aplicación, es un módulo donde [XXXX]. Hicimos ese nuevo [XXXX] con un software interno, un software de administración y una aplicación. Obviamente no fue suficiente el apoyo del INADEM, se tuvo que aportar más, pero al menos fue una ayuda para ese prototipo. No recuerdo muy bien... sí me acuerdo que había áreas de oportunidad, que a lo mejor si te digo ahorita no sé si esté mintiendo o no, es que no recuerdo bien, porque sí recuerdo que había cosas que decía “no manches”, o sea, como ‘¿por qué me obligan a hacer esto?’, no es la necesidad que requiere el prototipo. Algo así, no me acuerdo perfectamente, pero haz de cuenta que hicimos el prototipo con unas personas. Creo que te pedían tres cotizaciones, no me acuerdo muy bien como era, y luego tú elegías el proveedor, y haz de cuenta que este proveedor quedó mucho a deber. Pedía tiempo extra de un trabajo que ellos tenían que hacer.

Ya me acordé. Haz de cuenta que nosotros le pedimos la cotización al proveedor.

P: ¿El proveedor o los proveedores eran del INADEM?

M: No [más adelante la entrevistada se corrige]. Tú ponías el proveedor que querías. Pero el tiempo era muy corto para hacer la propuesta. Creo que eran 20 días, cuando salía la iniciativa y tu presentabas. Entonces el proveedor, por rapidez o dejadez, lo que sea... hizo una cotización al aire, entonces muchas cosas ellos no consideraron y ya después querían cobrar adicional.

P: ¿El apoyo fue de una sola vez o fueron varias veces?

M: Sólo fue una vez, ojalá hubieran sido varias. Y curiosamente apoyaban más a grandes empresas, y es algo que para mí era pues impactante, porque haz de cuenta que te pedían los requerimientos, que no eran pues súper complicados, pero para PYME sí eran complicados. Por ejemplo, vamos a decir, alto impacto, tienes que tener al menos, no me acuerdo perfectamente, pero los requerimientos de cada programa no “matcheaban” [sic] con la vida natural de una empresa. o sea, por ejemplo: tienes que tener un producto nuevo de alto impacto, pero aparte tienes que tener una facturación de no sé cuanto y tienes que ser persona moral y no debe de pasar más de dos años de haber creado la empresa. Y entonces dices ‘¿cómo? pues uno va a empezando’. Luego no podías ser persona física, forzosamente era persona moral, y pues cuando uno va empezando dices no puedo, o sea, ahorita no me conviene ni financieramente

cambiarme a ser persona moral porque ni si quiera estoy vendiendo lo suficiente. Entonces eran cosas que limitaban poder entrar a otras convocatorias que daban más capital o al menos préstamos, porque no todo era a capital, tú dabas un porcentaje también.

P: ¿Por qué dices que apoyaban a empresas más grandes? ¿dónde lo observaste?

M: En los mismos resultados de las convocatorias. Por ejemplo, en alto impacto estaba Mabe. Y tu dices, ¿cómo? Y con un buen de dinero. No había mucha coherencia con la convocatoria y los ganadores. Obviamente uno no se pone a revisar todos, pero te fijas rápidamente y dices 'qué raro'.

P: ¿Hubo revisiones o evaluaciones del instituto hacia [XXXX] hacia cómo ejercieron el capital?

M: No, y por eso es curioso porque nosotros sí lo ejercimos y hasta nos faltó dinero y nosotros pusimos adicional. Sí recuerdo que te pedían facturas y no recuerdo muy bien sí algo gráfico, pero creo no. Obviamente no había inspecciones tampoco. Sí conocí un chavo que bajaba varias convocatorias y en teoría hacía los proyectos, pero también estaba curioso su administración.

P: ¿Consideras que el apoyo del INADEM fue insuficiente para mantener tu empresa?

M: Realmente no era para solventar financieramente a la empresa, era para hacer proyectos y mejorar las condiciones, aportar nueva tecnología. Al final la venta es la venta, era un extra para impulsar alguna idea que tu tienes. Para mí estuvo bien y se debería de seguir haciendo, con mejores condiciones, como persona física.

P: ¿Desde cuando existe [XXXX]?

M: Desde 2012

P: Opciones de factores que afectan más a la MIPyMES

M: Fíjate que los monopolios y altas comisiones bancarias, porque si tu no tienes quien te apoye económicamente pues tendrás que ir con un banco. Y pues los monopolios porque hay mucha corrupción y muchas grandes empresas posicionadas estén o no en regla.

P: ¿Consideras que fue necesario el aporte del INADEM para el éxito de [XXXX]?

M: No, para nada. Ayudó, pero no tanto. Sí no lo hubiera dado [el INADEM], nosotros hubiéramos financiado el proyecto.

P: ¿Qué incongruencias observaste en el funcionamiento del INADEM?

M: A mi sí me preocupó eso que te decía que yo conozco a una persona que yo no sé cómo obtuvo ese permiso para hacer proyectos. Ya me acordé, sí había una lista de proveedores, entonces forzosamente decías que de tal categoría tu puedes, en tu estado, ejemplo [XXXX] hay cinco empresas con las que puedes hacer proyectos, pero

el nuestro tenía software, manufactura, paneles solares. Entonces con un solo proveedor no había forma, o sea, era multifuncional. A lo mejor para una aplicación dices “ok, te la compro”, pero no en nuestro caso, entonces nos vimos obligados a estar con un solo proveedor que no tenía todas las cualidades. A este chavo le pasaba lo mismo, él tenía [ilegible] y de hecho con lo que ganó en el INADEM me mencionó que se compró varios [ilegible] de alta tecnología, porque él también se ganaba un porcentaje de eso, pues también uno no trabaja gratis, pero a mí sí me llamaba la atención porque al final acababas contratando otras empresas y tampoco sé si realmente hacían el proyecto. Era muy fácil dar una factura, o decir ‘no hacemos el proyecto y simulamos que hicimos una aplicación’. O sea, no sé si el recurso realmente fue ejercido para los proyectos o nada más era por porcentajes de que ‘lo bajamos y tú te quedas con el dinero y yo con este porcentaje’, no lo sé.

P: Sí, por eso te preguntaba si el proveedor era del INADEM, porque yo sabía que sí.

M: Sí, ya me acordé que sí. Buscamos en varios estados cerca, buscamos en [XXXX], bueno yo soy de [XXXX], buscamos en [XXXX]; fuimos tocando varias puertas a ver quien es el que más nos acomodaba, aparte creo que pedían comisión, no sé, cosas muy raras que hasta yo dije ‘esto está muy truculento’ y realmente no sé si ejercían bien el recurso.

P: ¿Qué hubieras mejorado en el INADEM con este tipo de programas?

M: Yo creo que el INADEM tenía buenas intenciones, yo conocí varia gente del INADEM y eran personas que sí estaban muy involucradas con su trabajo. A mí nunca me pidieron nada como ‘dame algo y te invito a la inauguración’, o sea, no. Al menos en casos muy puntuales eran transparentes, pero creo que sí les faltaban más controles, como te decía, mucha más evidencia, los parámetros que no cuadraban con el tipo de empresa con lo que les estaban dando, entonces ahí yo diría ‘para el tipo de empresa tú ya no puedes aplicar a este tipo de programas’ porque esto es sólo para chavos o pequeñas empresas que les es imposible hacer un prototipo, no como Mabe y otras que ya no me acuerdo cuales eran y que tenían un buen de presupuesto [asignado por el programa] para el desarrollo y aún así tenían mucho dinero. Entonces yo creo que debería de ir enfocado a la facturación de cada empresa, o sea, que haya un límite para realmente apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, y no a las grandes empresas, creo que ahí haría mayor impacto.

P: No sé si supiste, pero en este mes salió un caso de corrupción grande en el INADEM con la Cocamin; la muestra auditada fue de entre el 10% y 20%, y hasta ahorita hay un desvío de 70mdp a empresas fantasma. También por eso es la investigación, para informar a los emprendedores o informar a las iniciativas públicas sobre cómo son los apoyos, cómo deben ir dirigidos y en todo esto nos hemos encontrado con casos de corrupción enormes.

M: Sí, a mí sí me frustra mucho porque haz de cuenta que nosotros también hemos tratado de participar en el CONACYT y mismo tema, o sea, en el CONACYT está todavía peor, ahí sí tienes que conocer a alguien, ahí dependiendo del asesor te pide un porcentaje y ahí sí dan muchísimo dinero. Y tú vas a ver en los resultados de las convocatorias, es información pública y dices ‘no me cuadra cómo estás dando este

dinero para esto', te juro que había empresas que no dabas crédito, creo que Nissan, o sea, ni siquiera mexicanas, que venían aquí a sacar dinero del gobierno para sus investigaciones privadas y era un empresa extranjera y es frustrante porque nosotros hemos desarrollado mucha tecnología, a nuestro nivel porque somos una pequeña empresa, pero tenemos un grupo pequeño de ingenieros y estamos desarrollando algo que vimos, haz de cuenta en las Vegas, pero que solamente hay de forma industrial y nosotros lo estamos haciendo de forma para casas. Y no, nunca hemos podido bajar fondos de eso y parece sorprendente porque a otras causas que ni deberían de darles, porque pues ni siquiera son de aquí, sí les dan. Para nosotros ha sido imposible bajar del CONACYT, por eso el INADEM se nos hizo bien porque pues al final sí pudimos bajar algo, no mucho, pero pues algo.

P: ¿Y cómo está [XXXX] ahorita con todo lo de la pandemia? ¿Cómo les está yendo?

M: Bien, muy bien. De hecho, incrementamos las ventas por lo del covid. Nos fue muy bien.

P: Que bueno, felicidades. De las pocas empresas.

M: Sí, la verdad sí.

P: Muy bien María, me acabas de dar información fundamental. Digamos que tú eres la primer pequeña empresa y probablemente la única porque de las medianas nadie quiere hablar, probablemente o suponemos que es por lo mismo de que están como...

M: Involucradas.

P: Sí, en casos de corrupción, o a lo mejor no están involucradas, pero prefieren no hablar y dicen 'mejor me hago a un lado'.

M: Sí.

P: Entonces creo que lo que tú me acabas de dar va a ser importante para nuestra investigación.

M: Te voy a decir otro caso que sí me frustra "muy cañón". Conozco al menos dos empresas, y una que ha bajado muchos recursos para hacer un [XXXX], que de eso viven. No venden ni siquiera. La subsistencia de la empresa es a base de fondos del CONACYT y es algo que no debería de pasar, o sea, una empresa debería de ser próspera por sí misma y no depender del gobierno para subsistir, digo, eso pasa en todo el mundo, ahí está el caso de Elon Musk, pero pues no debería de pasar, no debería de pasar. Entonces, conozco al menos dos casos que viven a través del gobierno, sólo bajando fondos de proyectos que hacen y que no tienen ningún futuro y ahí se quedan, pues que padre que hiciste un [XXXX], y ahí lo tienen expuesto, y sus instalaciones están padrísimas y tú dices "a la mecha".

P: Entiendo que ustedes están en [XXXX] ¿no?

M: Sí.

P: ¿Cuántas más personas conoces cómo ustedes, pequeñas empresas, que hayan adquirido apoyos del INADEM ahí en [XXXX]?

M: En [XXXX] no, pero sí tengo amigos de [XXXX].

P: Ok.

M: Y pues algunos de los que conocí cuando me invitaron a un evento. Hay un chavo y él también recibió apoyo del CONACYT. Luego hay una señora que hace [XXXX] en [XXXX] y ella también.

P: ¿Del CONACYT o del INADEM?

M: Del INADEM. Luego hay otra chava, la de [XXXX], que yo también dije ‘¿cómo?, no entiendo’. ¿No sé si ubiques la empresa [XXXX]?

P: No.

M: Pues haz de cuenta que [XXXX], entonces no sé, a lo mejor es para hacer la página web, no sé para qué, pero a ella le dieron también dinero. Y ahorita no me acuerdo quién más, pero si de [XXXX] y luego, no me acuerdo quién más.

M: También fuimos a Shark Tank México.

P: ¿Estuvieron en Shark Tank?

M: [Asintió con la cabeza] Lo peor de la vida “del mundo mundial”, para mí, lo odié. No nos fue mal, pero yo lo odié.

P: ¿Me puedes platicar esa experiencia?

M: Fíjate que lo que sale en la tele pues nada que ver, yo odio el capítulo pues porque no me gusta verme, pero independientemente de eso, te hacen un buen de preguntas que, pues como si fueras financiero, o sea como de ‘oye y ¿cuál es tu TIR?’ y ‘no es que en este mercado no sube del 5%’ por decir y yo entre mí como de que ‘oye, disculpa, pero nadie de ustedes tiene la [ilegible]’ o sea, ¿tú cómo conoces este mercado? Y entonces, para mí lo que fue frustrante es que hablaban como si fueran especialistas de ese mercado, algo que pues creo que debería tener la humildad de escuchar al emprendedor y no creer que saben todos los giros de negocio. Obvio, sí los negocios se manejan similar, pero los clientes también varían. Entonces daban opiniones como si fueran contundentes y yo para mí decía ‘estás mal, en lo que me estás diciendo estás equivocado’, no es ‘no necesito tu dinero’, realmente no, pero es ‘no me digas esto porque me enoja’. Tenían una actitud no propositiva. Luego el Marcus Dantus, él que recibió dinero del INADEM, él hizo como un tipo de estos espacios donde van los emprendedores y hacen sus emprendimientos, ahí fue la inauguración del INADEM del 2017 creo y me invitaron, yo fui, [XXXX] y todo, ahí conocí a este tipo. Después él hizo una incubación aquí en [XXXX], nos invitaron y se supone que él sabía de todos los proyectos y ya estando en Shark Tank nos dice... [interrumpe idea] aparte los chavos que hacían aquí la incubación, de verdad, sin expertiz, y nos dice [recupera idea anterior]

'no se preocupen, no estoy interesado en ustedes pero les puedo dar una beca en mí incubadora de [XXXX]', la verdad es que mi socio y yo nada más nos volteamos, nos vimos y la rechazamos, nada más íbamos a perder el tiempo, pero este tipo de actitud de 'yo soy "Don chingón"'. Y no me gustó, la respuesta que dio Bremer estaba decente, pero decidimos no aceptar y mucho..., ese es otro tema, muchas personas que yo conozco nunca les dieron el recurso. Y salió un reportaje.

P: Sí, en Proceso.

M: Sí, te digo que nos contactaron y unos hasta mandaban correos diciendo 'a mí no me daban "tal, tal y tal"' bien enojadas muchas personas. Te digo, tú no puedes depender de un inversionista ni del gobierno ni de nadie para que tu negocio crezca, o no debería de ser ese el pensamiento.

P: ¿Crees que los emprendedores la tienen muy complicada en México porque las instancias gubernamentales, como el INADEM, no funcionaron y las privadas tampoco, en el caso de Shark Tank?

M: Pues no, más bien yo creo que como emprendedor no estás esperando que, desde mi punto de vista, alguien privado me dé dinero o que "Don Gobierno" me dé dinero, o sea, no son mis papás. Yo sí pedí un préstamo personal y "a darle", y a devolver ese dinero también. Yo no podría echarle la culpa de que 'es que el INADEM no me dio lo suficiente entonces mi proyecto no funcionó', tienes que trabajar, tienes que buscar clientes, tienes que ahorrar. No creo que, por ejemplo, LG viva de recursos del gobierno, o sea, vende proyectos. No me gustaría decir que el gobierno es culpable de que las PYMES no progresen, pero sí, por ejemplo, en pandemia, creo que sí hubieran sido muy buenos los incentivos o al menos préstamos con buenas tasas, porque los bancos sí te estaban matando y abusando. En Canadá sí estaban dando créditos.

P: Sí, parte de mi investigación, mucho de las conclusiones es que los países que mejor rendimiento tienen en MIPyMES, negocios, emprendimientos exitosos o los que tienen la mayor tasa de éxito, son los que reciben más apoyos gubernamentales tienen, como es el caso de Suiza, el caso de Suecia, el caso de Canadá y el caso mexicano, hay unas calificaciones que saca el *Global Entrepreneurship Monitor* y dicen que México en apoyos gubernamentales está en una calificación de 3 de 10, mientras que Suiza tiene una que es de 6.5 de 10; por eso te hacía la pregunta, porque según mi investigación necesita muchos apoyos de su contexto para salir adelante, sobretodo en países como México, donde el flujo de capital es limitado.

M: Pues es interesante saberlo, claro que preferiría que me dieran verdad, pero pues ya va para nueve años y ya tenemos otra empresa, nos va bien y pues no hemos dependido del apoyo gubernamental para subsistir.

P: Eso es muy bueno. Muchas gracias por la información, me llevo mucho. Fundamental tu entrevista.

A3. Transcripción natural de entrevista 2

Entrevista 6 de octubre de 2021; 12:05 AM.

[No fue posible recuperar el inicio de la grabación de la entrevista]

R: ...formatos, su método de [ilegible] interna; de eso no podría yo platicarte porque era más de ellos. Nosotros cuando incorporamos las metodologías fueron aprobadas y estas a su vez luego te permitían ya participar como proveedor, es como si hubiera habido un directorio de proveedores autorizados, por llamarle de alguna manera. Ya en función de eso, los sujetos de apoyo o las personas que estaban potencialmente dirigidas las convocatorias hacia ellos, por ejemplo, llámense universidades, gobiernos municipales, estados, ellos son los que podían ser susceptibles de contratar programas de metodologías de emprendimiento; imagínate que estábamos en el rubro de capacitación y acompañamiento, entonces... [interrumpe la idea] y te estoy hablando de una partecita chiquita porque el INADEM era un monstruo en perspectiva del impacto alcance-áreas y pues de programas, pero en particular nosotros estábamos en este rubro de programas de emprendimiento y pues nuestro rol de alguna manera siempre era de corto plazo, la autorización de la metodología, y después uno tenía que hacer su labor para poder promoverla y difundirla ante las universidades y los sujetos de apoyo para que ellos evaluaran cuál era la que más les convenía y era funcional para sus propias necesidades en las universidades. Entonces, con eso digamos que había una labor de promoción y ya que la universidad te decía 'oye sí me interesa participar contigo' entonces juntos, más bien la universidad con la información de la metodología nuestra, metían su proyecto para ver si era aprobado o no, y en caso de ser aprobado ya nos hablaban y no decían '¿qué creen? Sí salió, vente a "chambear"'. Más o menos así es como funcionaba en ese tiempos.

P: ¿Tú como percibías esa dinámica? ¿Crees que era algo que sí estaba funcionando, que tu lo habías cambiado? ¿Cómo veías dentro y fuera de tu área ese tipo de funcionamientos del INADEM? En específico me interesa el tema de los proveedores.

R: El hecho de que haya un filtro a mí me parecía positivo, porque te obligaban a "chambear", a documentar, a tener actualizada la información y con eso, como eran procesos constantes que incluso tenían vencimiento, de alguna forma como que era una dinámica de estar constantemente documentando, actualizando y mejorando. Eso a mí me parecía positivo. Desde el punto de vista de que se hicieron filtros para que luego haya una cierta cantidad de posibilidades para los que podían adquirir el programa, a mí me parecía, o sea, en lo general bien porque ya, digamos, la institución que quería el programa tenía un pequeño puñado de posibilidades, ya no tenía que ir a buscar y meterse a *Google* a ver quien sí y quien no y que se encontrara con cualquier cosa. Yo creo que eso es lo que le da... la verdad es que funcionaba; si me preguntas de alguna manera a nivel ya particularmente el tema de emprendimiento, de cuando la gente no recibía programas ni capacitaciones y más bien pedían otro tipo de apoyos [interrumpe la idea] en alguna ocasión hicimos un análisis de algo que se llamaba el crédito joven y ese crédito joven era un programa en donde la gente tenía que tomar una incubación en línea y al concluir podía ser susceptible de un crédito, si no mal recuerdo había de 50, 150 y hasta 300, una cosa por el estilo, y el programa fue mejorando o fueron haciéndole

cambios, antes era para personas no mayores de 30 [años], luego lo pasaron hasta 35 [años], fueron haciéndole algunas modificaciones; no te sé decir como le fue en términos del repago de los créditos y cosas por el estilo, sin embargo, lo que sí te puedo anticipar es que esos créditos, que te daban la posibilidad, dependiendo del tipo de negocio, de poder aspirar a 50 [mil pesos] hasta “ciento y tantos” [miles de pesos], me daba la impresión de que sí le permitía a un emprendedor dar el primer paso y poder iniciar el negocio. Eso dejó [ilegible], que yo creo que era un programa que particularmente el beneficio era que la garantía, se llamaba que eran créditos garantizados que la Nacional Financiera ponía una parte de la garantía, entonces la tasa era muy baja; tenías créditos de una tasa que andaba en sobre el nueve nueve [9.9%] y que en unos años subió como hasta el 12% en términos anuales, esto era muy bueno desde el punto de vista financiero al emprendedor. Cuando eso se quita, tienes créditos probablemente más económicos, porque eso sin duda que empezó a haber créditos más accesibles a tasas más bajas, pero de montos menores, entonces para que un emprendedor que sí necesita los 100 o 150 [miles de pesos], consiga un crédito al mismo 9.9 o 12%, sin ese programa hoy es muy complicado directo con la banca comercial. Yo creo que en particular ese era uno de los puntos, y el análisis que te comento que se hizo en su momento es que dentro de las reglas del programa te pedía estar a no más de 30 kilómetros de una sucursal de las instituciones financieras participantes, entonces lo que hicimos fue identificar en un sistema de georreferenciación todos las sucursales de los bancos participantes, poner los 30 kilómetros y calcular la cantidad de población en esa edad y calcular la cantidad de municipios y de áreas geográficas que no tenían acceso al programa porque no tenían sucursales en esos 30 kilómetros. Hay un dato interesante, no recuerdo las cifras, pero hay una cantidad relevante de personas que no tenían acceso a programas por la falta de infraestructura del sistema financiero mexicano que participaba en el programa, entonces pues no era universal si lo así lo quieres llamar, tenías un hueco ahí y listo. Era un programa padre que hoy difícilmente un emprendedor logre a encontrar.

P: Siguiendo esta línea en donde se presentan los emprendedores, presentan el proyecto, el INADEM evalúa el proyecto y luego se dan los préstamos o los beneficios ¿hubo revisiones/evaluaciones/inspecciones del instituto a esos emprendedores apoyados, al negocio?

R: Tengo entendido que sí existía el mecanismo y básicamente ellos [los emprendedores] tenían que reportar en un sistema como iba su proyecto, entonces sí existía; qué cantidad se revisó y cuánta gente sí logró, la verdad es que no tengo el dato, pero sí existía el procedimiento, la gente subía a su sistema... [interrumpe la idea] creo que te pedían, por ejemplo cuando tenías esos créditos, tenías que usarlo en tu propio negocio, o sea, no podías ese crédito y comprarte una cosa que no tuviera que ver con el negocio. Toda esa parte, incluso el dinero y esas cosas, estaba todo previsto, entiendo que luego el sistema pues ya sabes, la brecha digital, luego hay gente que le puede costar un poquito de trabajo hacerlo en sistemas, yo creo que tuvo sus retos y probablemente en internet podrás encontrar datos de cuántos a emprendedores les lograron cerrar sus proyectos por revisar los proyectos, es un dato muy macro.

P: Entonces tú como proveedor estabas dentro del INADEM, pero ¿si estabas dentro de la nómina y contratado por el INADEM o eras un externo?

R: No, como proveedor siempre eres externo. Lo único que nosotros éramos es una de estas metodologías que te comento que el INADEM aprobaba o no aprobaba porque evidentemente también les decía no a una que otra, pero siempre externo, ya con los programas que ellos tenían, las instituciones que ganaban ya volteaban con uno y decía 'oye ¿sabes qué? Te elegí, vente a "chambear" conmigo todos los días'.

P: Hace unos días también entrevisté a una emprendedora, sin embargo, nos decía que en muchas situaciones habían incongruencias con las convocatorias y las personas beneficiadas [hace referencia a uno de los casos mencionados por la persona entrevistada], mi pregunta es ¿viste en algún momento alguna situación que no estaba dentro de los lineamientos del INADEM o incoherentes?

R: No, la verdad es que como todo estaba con reglas y esas cosas, me cuesta trabajo imaginarme cómo se las podían brincar porque eran bien específicas, pero quién sabe. Yo creo que, en el caso de Mabe, a lo mejor debe haber una explicación ahí... pues no se como llamarle. Luego creo que hablaste de empresas de alto impacto, más bien yo te diría, dentro de las mismas convocatorias, pero había algo que llamaban para empresas tractoras o cosas por el estilo y esas convocatorias eran para empresas "grandototas", que era para desarrollo de proveedores y cosas por el estilo. Entonces, en una de esas puede ser que haya sido por ahí, pero quien sabe, esta chica si lo vio pues...

P: [Explicación de notas periodísticas sobre el fraude del INADEM y la Concamin] desde tu experiencia ¿percibiste que era muy difícil saltarse ese tipo de reglas?

R: Pues mira, déjame llamarle así, o sea, para "los ojos de los mundanos" es imposible tener una percepción de lo que pasa dentro. Así como esta chica que fue beneficiada y que nosotros que al final "chambeábamos" éramos los últimos de la cadena, pues no tienes acceso ni mucho menos para poder tener un criterio de si estaba bien o mal, pues la información que nos den.

P: Opciones de factores que afectan más a la MIPyMES.

R: La última se me quedó muy grabada porque hablas bien de ello, el tema de las comisiones. [Solicita que se le repitan la segunda, tercera y cuarta opción]. Trámites burocráticos y comisiones.

P: El fin de todo esto es tener un panorama sobre como poder atender este tipo de problemas de la iniciativa emprendedora. Entonces ¿Qué hubieras mejorado del programa? ¿cómo habrías mejorado ciertos aspectos?

R: ¿En cuanto a los dos temas que mencionaste?

P: No, en general, respecto al INADEM. Si consideras que fue un buen programa en general también es válido.

R: Yo creo que todo es perfectible. En lo general yo creo que algo que logró el INADEM es poner el concepto de emprendimiento mucho mejor parado, creo que hubo mucha difusión y eso es positivo. Sin embargo, yo te diría que me hubiera gustado no que necesariamente se llevara... como decirlo, hay un tema crítico, hay un modelo de emprendimiento que se llama CANVA y que ese modelo esta hecho para hacer modelos de negocio y mucho de lo que se hizo en su momento se partía de la premisa de que se ayudaba a los emprendedores a que hicieran sus ideas de negocio, una etapa muy temprana, con esta metodología de CANVA. Probablemente a mí me hubiese gustado que hubiera habido como una metodología previa, que cuando llegaran a tener la idea de negocio, en su momento utilizaran el CANVA porque era de alguna forma como poner a “correr a un chiquillo cuando a penas está gateando”, eso en particular, es algo que habíamos comentado previamente y creo que se pudo haber tenido algo previo. De ahí en más yo creo que el esfuerzo de llevar el tema de emprendimiento a otros lugares y con metodologías y tal son cosas positivas.

P: ¿Crees que sería fundamental para este sexenio tener una institución como el INADEM o que no hubiera desaparecido?

R: Bueno de hecho la tiene, o sea, tiene una institución que hace las funciones de lo que era el INADEM en su momento, creo que se llama Unidad de Promoción e Innovación [Unidad de Innovación y Promoción] y más bien creo que lo que hicieron fue cambiar un poco los objetivos y están... la verdad es que no tengo mucho conocimiento de que hagan o dejan de hacer, pero entiendo que de alguna forma redirigieron un poco la estrategia. Más allá de esta administración, yo creo que sí sería bueno, para cualquier país, que se impulse el emprendimiento tanto a nivel municipal, estatal y federal. No tengo forma de decir que no es positivo que haya iniciativas que lo empujen.

P: Muchas gracias, Rubén. [Agradecimientos generales por la entrevista y la información brindada]