

# LA CREACIÓN DE EMPRESAS: UN ANÁLISIS A TRAVÉS DEL PROGRAMA OPORTUNIDADES PRODUCTIVAS

*Rosario Cota Yáñez<sup>1</sup>  
Yadira Noemí Álvarez Reyes<sup>2</sup>*

## Introducción

Dentro de la literatura existen pocas referencias encaminadas al impulso de la creación de las pequeñas y medianas empresas (pymes)<sup>3</sup>. En términos generales a nivel mundial, la mayoría de las políticas para las pymes se concentran en el apoyo a las empresas ya establecidas pudiendo incluir la asistencia a aquellas que están transitando sus primeros años de vida (Kantis, 2004). Situación que ayudarían a disminuir la tasa de mortalidad de los negocios en sus primeros años, ya que desde un inicio las pymes podrían subsanar muchos de los problemas que se enfrentan en un primer momento, entre otros: la solvencia económica, planeación de sus actividades, acceder a diversos apoyos institucionales.

Algunos países, entre ellos México, han incluido medidas orientadas a las empresas de reciente creación o bien a fomentar la creación de empresas. Dichas iniciativas se originan como una extensión de la política para las pymes, la cual constituye una de las principales fuentes de apoyo al desarrollo emprendedor.

El objetivo de esta investigación consiste en a) hacer una revisión de los principales enfoques teóricos que justifican la intervención pública en el fomento a la creación de empresas; b) analizar cómo se materializan dichas políticas públicas y señalar quién realiza esa acción; c) señalar los objetivos, rasgos y alcance del programa opciones productivas; y

---

<sup>1</sup> Doctor en Ciencias Sociales. Profesor investigador, Universidad de Guadalajara. Teléfono 01 33 37 70 34 04. Ext. 5253. Correo. [macotaya@gmail.com](mailto:macotaya@gmail.com)

<sup>2</sup> *Estudiante de la maestría en Negocios y Estudios Económicos, Universidad de Guadalajara, Zapopan, Jalisco, México. e-mail: [alreyes041@hotmail.com](mailto:alreyes041@hotmail.com)*

<sup>3</sup> Al respecto pueden consultarse los trabajos de Toledano y Urbano (2007), Alonso y Górriz (2007), y Belso (2002). Quienes narran experiencias de actuación de las políticas públicas en la creación de pequeñas empresas en diferentes países. Para el caso mexicano de acuerdo a la revisión hecha, aún no se ha encontrado evidencia al respecto.

d) hacer mediante dicho programa, un análisis de los proyectos en los que se enfoca la política de creación de empresas.

### **1. Enfoque teórico sobre el papel de las políticas públicas en la creación de empresas**

Temas relacionados con el fomento y estímulo empresarial han despertado el interés de investigadores alrededor del mundo en los últimos años, pues se ha asumido que los mecanismos de apoyo pueden tener un efecto positivo tanto en el número de empresas creadas como en su tasa de supervivencia (White y Reynolds, 1996, en Toledano, 2007).

El desarrollo empresarial (*entrepreneurship*) conceptualizado como la creación de nuevos productos o procesos, entrada a nuevos mercados o la creación de nuevas empresas implica que para ser emprendedor, se actúe sobre una posibilidad identificada como una oportunidad que persigue valor (McMullen, 2006).

De esta forma se deriva que en el proceso de desarrollo empresarial, los costos de oportunidad constituyen un punto muy importante a estimar, pues de acuerdo con Amit en su artículo de 1995, conforme estos sean más bajos los individuos optarán por iniciar actividades empresariales, es decir, convertirse en un emprendedor.

En muchas ocasiones, la decisión de actuar en una posibilidad que persiga valor, está determinada no solamente por el deseo y voluntad de hacerlo, sino que en ocasiones el futuro emprendedor se ve ante una serie de restricciones, tales como el acceso a recursos financieros, ausencia de habilidades en la gestión, capacitación para el desarrollo de habilidades y técnicas, requerimientos para iniciar un negocio e incluso las derivadas de los objetivos de la política en curso.

En este sentido, Belso (2002) señala que el paradigma Keynesiano básicamente se centró en la demanda y su manipulación, sin embargo, al entrar este en crisis generó una serie de anomalías que viraron el interés del *policy maker* a la oferta como elemento de actuación. De ello se deriva un giro en la intervención pública, la cual pasó de los objetivos de carácter macroeconómico hacia un planteamiento más amplio que se enfoca entre otras cosas, en la actuación selectiva y modificaciones del papel institucional en el diseño e implementación de intervenciones en el ámbito económico; colocando así las actuaciones públicas para las pymes y, por consecuencia las intervenciones para el fomento de creación de empresas, dentro de la inercia de la política en la oferta.

Siguiendo la argumentación de Belso, (Ibid), cabe señalar que este tipo de políticas implica la existencia de objetivos claros y una estructura coherente de programas y actividades enfocadas al logro de los mismos.

En términos generales, de acuerdo con Stevenson (2002) las políticas antes mencionadas, tienen como fin a largo plazo (1) eliminar obstáculos para la creación de empresas; (2) incrementar el interés de los empresarios y las pequeñas empresas, (3) incentivar la creación de empresas y el crecimiento de las mismas para favorecer el crecimiento, el empleo y la competitividad, y (4) perseguir el crecimiento de una región a través de iniciativas locales.

De igual manera deben instrumentarse cuando menos dos aspectos básicos: los encaminados a despertar el interés y la motivación del emprendedor por un lado, y por otro, los enfocados a incrementar sus probabilidades de éxito, tales como aquellas actividades que doten al individuo de capacidades técnicas, habilidades de gestión, que son de las que más se adolecen.

De igual forma ha y que mencionar las diferencias naturales que se observan en la sociedad. Existen determinados segmentos en la población usualmente infrarepresentados entre los emprendedores, principalmente por consecuencia de las asimetrías en el acceso a recursos financieros, empresas o redes sociales y generalmente, no se ajustan al estereotipo de alguien que pone en marcha un negocio exitoso (recursos, contactos, experiencia, entre otros (Stevenson, 2002).

Los programas públicos enfocados a la creación de empresas constituyen una de las formas de actuación que más han evolucionado en las últimas décadas tanto en países desarrollados como en aquellos en vías de desarrollo (Box, 1994, en Alonso, 2007). Al respecto habría que ir analizando sus efectos y su impacto con la relación costo-beneficio social.

Un elemento adicional que merece la pena señalar en el proceso de fomento al desarrollo empresarial, si es que pudiera denominársele proceso, es la forma en que se materializan estas políticas sobre las que se ha venido hablando, que de acuerdo con North (1990) es a

través las instituciones, pues ya sean formales e informales<sup>4</sup> definen el conjunto de elecciones realizadas en una sociedad en particular (Aponte, 2006).

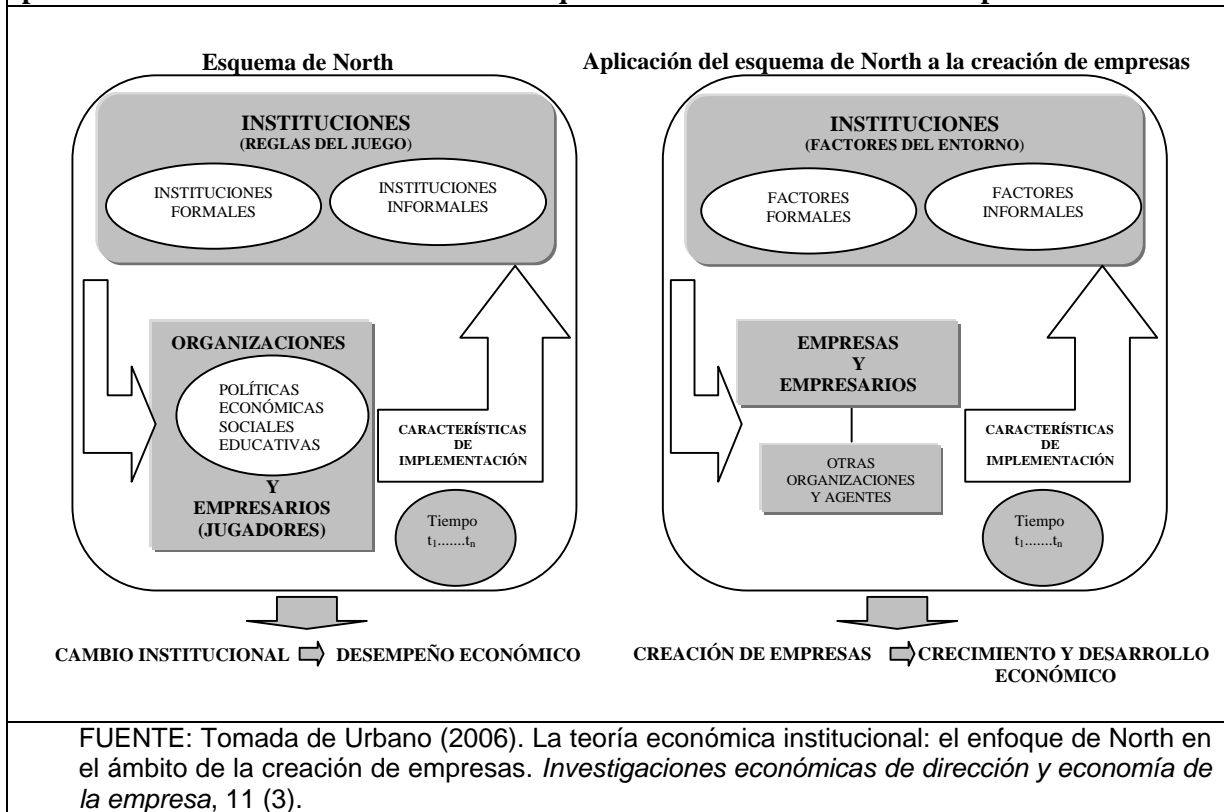
Lo anterior lo afirma Veciana (1999 en Urbano, 2006) al señalar que *“la teoría institucional es, sin duda, la teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial y la creación de empresas...”* pues ofrece un acercamiento para entender y tratar las diferentes formas de interacción humana en el marco general de unas “reglas de juego” establecidas, que influyen positiva o negativamente en el desarrollo económico, y por ende, en la creación de empresas (Aponte, 2006).

Las institucionales también condicionan la creación de empresas, la figura 1, muestra los factores planteados por Urbano (2006) adaptados de los planteamientos de la Teoría Institucional de North de 2005, la cual señala que *“la interacción entre instituciones y organizaciones dará forma a la evolución y al cambio institucional y, consecuentemente, éste influirá en el desempeño económico a largo plazo”* en tanto que en la adaptación hecha a dicho planteamiento *“las instituciones corresponden a los factores formales e informales condicionantes de la creación de empresas y las organizaciones que tendrán mayor interés serán las empresas y los empresarios que las dirigen, más concretamente los empresarios que las crearon, influyendo en el crecimiento y desarrollo económico de un país o región...”*

---

<sup>4</sup>Los **factores formales** hacen referencia a las normas políticas, legales, económicas y contratos, incluyendo organizaciones tales como entidades políticas, económicas, sociales y educativas. Los **factores informales** por su parte, incluyen códigos y normas de conducta, convenciones sociales, valores, ideas, actitudes y percepciones de las personas miembros de una sociedad (North 1990, en Aponte, 2006).

**Figura 1. Aplicación de los planteamientos de North sobre las instituciones y organizaciones para el análisis de los factores del entorno que condicionan la creación de empresas.**



De esta forma, el empresario se verá condicionado por los factores formales e informales del entorno, contando además con la incidencia de otras organizaciones económicas políticas, sociales, educativas y otras.

De tales incidencias del entorno y de otras organizaciones, así como de otros factores en el interior de la organización, es que dependerá el éxito o sobrevivencia de la empresa creada; al respecto la literatura económica en estudios sobre pequeños negocios señala que la mitad de las empresas que acaban de crearse y comienzan a operar, es decir, aquellas en una etapa embrionaria, mueren en los primeros dos años y medio de operación; ya que las nuevas empresas tienden más al fracaso que las empresas grandes ya establecidas, alcanzando una tasa máxima de desaparición entre los 18 y 24 meses de vida en la que menos de la mitad sobrevive (Creesy, 2006).

Al respecto Cressy (2006) señala que la innovación, las diferencias en capital humano y financiero así como la disponibilidad de oportunidades externas podrían aumentar las oportunidades de sobrevivir de una empresa en fase embrionaria; por otro lado, la literatura teórica sugiere que los emprendedores podrían ser más tolerantes al riesgo que los

trabajadores asalariados y de este modo seleccionar el flujo de ingreso más arriesgado asociado al desarrollo empresarial.

Acs y Storey (2004) observan que existe una relación positiva en la creación de nuevas empresas y el impulso al desarrollo regional. Mencionan que en estudios empíricos llevados a cabo hasta 1999 en Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Suecia existe cierta evidencia de que las regiones geográficas que muestran un aumento en la creación de nuevas empresas presentan un incremento en el desarrollo empresarial y un posterior desarrollo económico.

Aunque no necesariamente la relación es directa ya que el efecto total de un incremento en la creación de nuevas empresas varía de acuerdo a las características espaciales y sectoriales de cada región geográfica. Puesto que influyen la cultura, el clima, la historia, desastres naturales, entre otras situaciones.

En suma las políticas públicas encaminadas al fomento de la creación de empresas, deben ser diseñadas en un programa que tenga objetivos bien especificados así como acciones con miras a lograr dichos objetivo; también se explicó el hecho de que generalmente hay un sector de la población con bajas tasas de desarrollo empresarial debido a que entre otros factores, no tienen acceso a recursos financieros, constituye la justificación para crear programas enfocados a estos sectores de la población; se señaló a su vez, que dichos programas deben materializarse a través de las instituciones. Adicionalmente, el entorno es un factor de vital importancia ya que influirá en el desempeño de la empresa creada; ya sea para la sobrevivencia o fracaso de la misma.

## ***2. Políticas de apoyo a la creación de empresas en México***

En México existen diversos programas en apoyo a las pequeñas y medianas empresas tales como el Programa de Apoyo a los Proyectos de Inversión Rural (PAPIR), el fondo PYME, el Programa de Capacitación y Modernización Empresarial (PROMODE), el Fondo Nacional de Apoyos a Empresas en Solidaridad (FONAES), Opciones Productivas, entre otros; los cuales se desprenden del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, sin embargo, la mayoría de estos se concentran en PYMES que son en cierta medida maduras; es por ello que en este apartado se analiza el fomento a la creación de empresas en zonas con bajas tasas de desarrollo empresarial, tomando para ello el caso del programa “opciones productivas.”

En la mayoría de los países latinoamericanos, incluyendo México, los programas de apoyo a PYMES frecuentemente se enfocan en empresas con cierta madurez; lo cual se debe a que sus oportunidades de supervivencia suelen ser mayores que las de las empresas con poca trayectoria y en consecuencia, es menor el riesgo de colocar dinero público para su fortalecimiento (Kantis, 2004).

En un artículo publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Kantis, 2004) se afirma que

*“la creación de empresas dinámicas es uno de los pilares básicos para el desarrollo del sector privado. Los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, facilitan incrementos de productividad y generan la mayor parte de los empleos en las economías del siglo XXI. El papel de los gobiernos es facilitar el desarrollo del sector privado. A través de las políticas públicas, los gobiernos tienen que crear un ambiente de negocios propicio para que los emprendedores puedan desarrollar sus actividades y recoger sus beneficios...”*

En este sentido, de acuerdo con Stevenson y Lundström (2001) las iniciativas de fomento del desarrollo emprendedor pueden clasificarse según el perfil de la población o de las empresas a las que se pretende favorecer. Desde esta perspectiva es posible diferenciar entre estrategias genéricas y de nicho.

Las estrategias genéricas tienen como propósito promover la creación de empresas en general, por ejemplo a través del fomento de vocaciones y competencias emprendedoras en la población, facilitar el acceso al financiamiento, la asistencia técnica o la simplificación de trámites. En tanto que las orientadas a nichos definen grupos específicos de la población a los que se desea favorecer en función del objetivo que persiguen, o bien, promover cierto tipo de empresas en particular.

Es así que para el caso específico de México, las actuales políticas de fomento a la creación de empresas se desprenden del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007-2012 y de acuerdo con información obtenida de la página oficial de la presidencia de la República (2007), este se divide en cinco ejes rectores:

1. Estado de Derecho y seguridad.
2. Economía competitiva y generadora de empleos.
3. Igualdad de oportunidades.

4. Sustentabilidad ambiental.
5. Democracia efectiva y política exterior responsable.

De los cuales, para el caso de la presente investigación, interesa el tercero y, fundamentalmente, la estrategia 17.1, la cual textualmente señala el *“fortalecer los proyectos de coinversión social entre el gobierno y las organizaciones de la sociedad civil enfocados a la atención de grupos vulnerables...”*

De esta forma, es posible afirmar que las políticas públicas de fomento a la creación de empresas a través del programa “opciones productivas” se basa en lo que en 2001 Stevenson y Lundström definían como estrategia de nicho tipo 1 para el desarrollo emprendedor, la cual, señalan *“pretende atacar el desempleo y/o avanzar en la inclusión social”, debido a que. el grupo objetivo está constituido por segmentos específicos de la población que se caracterizan por una fertilidad empresarial más baja con relación al promedio y tiene como propósito superar las barreras específicas que tienen estos grupos para comenzar una nueva empresa...”*

## **2.1 El programa Opciones Productivas**

El programa opciones productivas se desprende de la Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL) y su objetivo esencial es *“contribuir al desarrollo de las personas en condiciones de pobreza y del territorio de las microrregiones, apoyando la identificación de proyectos productivos viables y sustentables, la formación de capacidades humanas, técnicas y empresariales, de capital social y la identificación, elaboración, evaluación, gestión, cofinanciamiento y financiamiento de proyectos productivos estratégicos, que contribuyan a generar empleo e ingreso y mejorar el nivel de vida de las personas.”*

Es fácil observar que a través del mencionado programa, el Estado busca estimular la formación de competencias y habilidades, la capacidad emprendedora apoyando las iniciativas productivas de dicha población en zonas con bajas tasas de desarrollo empresarial (microrregiones) mediante la integración de proyectos individuales a nivel regional y sectorial.

Señala además, como objetivo la *“búsqueda de formación de redes de producción y comercialización de los proyectos productivos así como la vinculación de los beneficiarios a las Instituciones de ahorro y crédito para asegurar el financiamiento...”*



La forma en que se estimula la capacidad emprendedora en este programa es mediante fondos de cofinanciamiento (préstamos recuperables), red de mentores (especialistas mentores), proyectos integradores (financiamiento a cadenas productivas) y red de agencias de desarrollo local (a través de agencias de la sociedad civil); en este estudio el análisis se enfocará en el fondo de cofinanciamiento y proyectos integradores por constituirse como aquellos que están relacionados directamente con la creación de empresas, ya que los otros dos son de apoyo a estos.

El fondo de cofinanciamiento consiste en apoyos recuperables para proyectos productivos de personas, unidades familiares, grupos sociales y organizaciones de productoras y productores en condiciones de pobreza que se desarrollan preferentemente en microrregiones (espacios con los índices más altos de marginación del país). El monto de recursos que otorga esta modalidad es hasta el 60 por ciento de la inversión fresca que requiera el proyecto, en caso de que la inversión complementaria sea aportada por los beneficiarios o provenga de otros subsidios federales, con un monto máximo de recursos de SEDESOL de 300 mil pesos por proyecto con una aportación máxima por beneficiario o socio es de 15 mil pesos; o bien de hasta el 25 por ciento de la inversión que requiera el proyecto, en caso de que la inversión complementaria sea crédito, con un monto máximo de recursos de SEDESOL de 500 mil pesos, con una aportación máxima por beneficiario o socio de hasta 15 mil pesos.

El rubro de proyectos integradores por su parte, consiste fundamentalmente en apoyo para el desarrollo de actividades productivas de organizaciones de productoras y productores, con un suficiente nivel de desarrollo que participen o se propongan participar, en más de un tramo de la cadena productiva de su actividad preponderante, integrando al menos 50 productoras y productores, con presencia e impacto preferentemente en una o varias microrregiones y el monto federal máximo es de 15 mil pesos por socio y de hasta cinco millones de pesos por proyecto, participando los solicitantes con el 10% del monto solicitado, ya sea en dinero o en especie.

El programa opciones productivas se enfoca básicamente en personas, familias y organizaciones de productoras (es) en condiciones de pobreza (según los criterios establecidos por SEDESOL), que formen parte del sector social de la economía, preferentemente en microrregiones.

### **2.1.1 Operación del programa en Jalisco y resultados obtenidos**

No obstante que resulta interesante analizar el programa opciones productivas en todo el país, dada la disponibilidad de la información se ha optado por analizar la evolución de este en el estado de Jalisco en el período 2002-2007, se estudian aspectos como el porcentaje de proyectos aprobados respecto a los demandados, la tasa de crecimiento en la demanda de estos, tipo de proyectos aprobados, entre otros.

En cuanto a los recursos se refiere, de acuerdo con información obtenida del tercer informe de 2007 de SEDESOL y como se observa en el anexo 1, al tratarse de un programa de creación de empresas nacido desde una política pública, el 57.7% de los recursos provienen de inversión pública de los tres niveles (Federal, Estatal y Municipal), en tanto que los emprendedores participan con el 31% de la inversión total del proyecto, mientras que el 11.3% restante se obtiene de otras fuentes no especificadas.

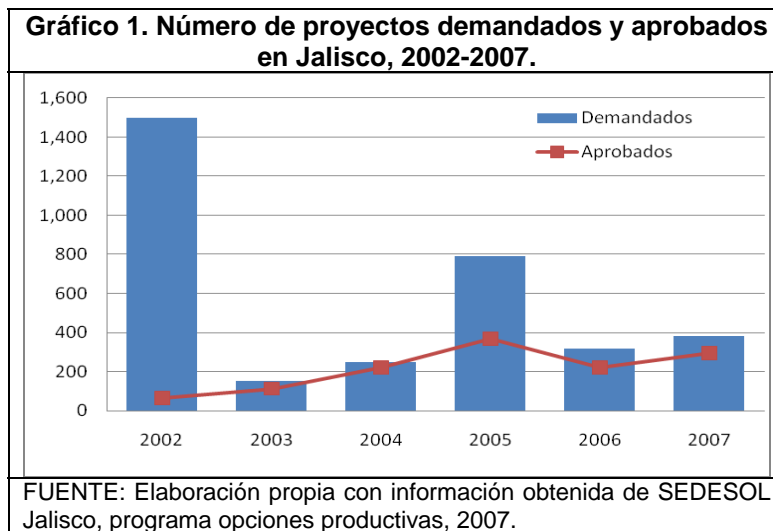
Por otro lado, en el Anexo 2 se observa que la modalidad de proyectos que más se apoyan son los de cofinanciamiento y los integradores, a los cuales se les destina el 46.35% y 30.16% del total de los recursos respectivamente; señalando además que en cuanto a número de proyectos se refiere, el 85.4% son de cofinanciamiento, seguido de los proyectos de mentores con el 12.17% y proyectos de agencias de desarrollo e integradores con el 1.24% y 1.17% respectivamente, situación que es acorde al marco teórico planteado, ya que el estado destina la mayor cantidad de recursos de este programa a aquellos rubros que se enfoca en la creación de empresas, pues como ya se mencionó, los otros dos rubros son de apoyo a los emprendedores.

Es fácilmente observable que la política del gobierno federal para la creación de empresas a través del programa opciones productivas, se enfoca básicamente en creación de microempresas, ya que como se mencionó anteriormente los recursos se destinan a negocios familiares.

Con dicha información cabría esperar ocupar a una proporción de la población o bien disminuir la tasa de desempleo en las microrregiones; por otro lado, los proyectos integradores constituyen el segundo rubro con mayor captación de recursos del programa, y podría esperarse que al tratarse de cadenas productivas, los resultados se reflejaran en un incremento en la productividad, sin embargo hasta el momento no pueden hacerse conclusiones sobre los impactos en la disminución de la tasa de desempleo o aumento de la productividad en las microrregiones dado que no se cuenta con dicha información pues el

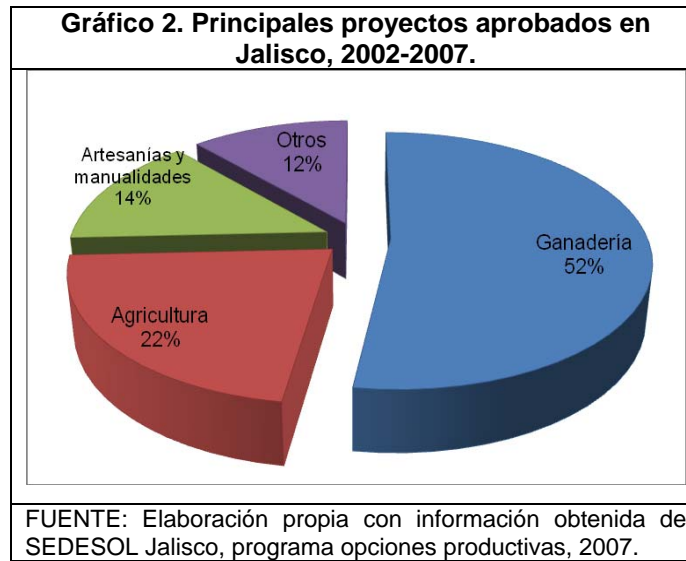
programa no la recoge; de esta forma es que únicamente puede hacerse un análisis de las empresas creadas.

En el gráfico 1 se muestra la evolución del programa opciones productivas en el estado de Jalisco, en este puede observarse que la tasa de crecimiento de los proyectos demandados ha sido muy inestable, pues aunque el período analizado muestra una Tasa de Crecimiento Media Anual (TCMA) del 22%, esta es demasiado elevada porque en el 2002 la demanda fue sumamente grande.



En lo que se refiere a los proyectos aprobados, se observa que estos han ido creciendo gradualmente, mostrando una TCMA del 32.99% alcanzando un máximo de 367 proyectos aprobados en el 2005 con 2055 beneficiados en ese año, sumando de 2002 a 2005 un total de 8072 beneficiarios en 1275 proyectos aprobados. Dicha situación es coherente con los objetivos de política del Estado en el programa opciones productivas, al estimular la tasa de desarrollo empresarial.

En lo referente al tipo de empresas que ha apoyado el programa, el gráfico 2 muestra que en el período analizado, el 52% de los proyectos aprobados han sido de ganadería, que básicamente incluye la compra de ganado (bocino, porcino, avícola, apícola, entre otros) así como la comercialización de diversos productos derivados de estos.



En segundo lugar se encuentran los proyectos de creación de empresas en la agricultura con el 22% del total en el período analizado, el comprende la producción de jitomate, maíz, durazno así como otros cultivos en viveros. Un 14% lo constituye los proyectos de elaboración de artesanías y otras manualidades, en tanto que el 12% restante son otros proyectos, tales como carpinterías, elaboración de equipales, panaderías, fábricas de block, entre otras.

En términos generales puede señalarse que las empresas creadas o fomentadas básicamente se concentran en el sector primario, sin embargo no puede hacerse inferencia alguna del tamaño de esta ni tampoco de los empleos generados o incrementos en la productividad puesto que no se cuenta con dicha información; sin embargo, puede afirmarse que el objetivo de la política pública para el estímulo a la creación de empresas a través del programa opciones productivas de la SEDESOL va por buen camino, pues en el período analizado se han creado poco más de 1200 PYMES en Jalisco.

### **Conclusiones**

En este trabajo se analizó la creación de empresas a través del fomento de las políticas públicas, se señaló que dichas políticas deben materializarse en un programa social con objetivos y actividades claras siendo una institución quien lleve a cabo dicho programa, en tanto que la supervivencia de la empresa dependerá entre otros factores, de las condiciones del entorno así como de la influencia de otras instituciones existentes.

Se analizó el caso del programa opciones productivas de la Secretaría de Desarrollo Social en Jalisco en el período 2002-2007, encontrándose que los proyectos aprobados se han incrementado a un ritmo de una TCMA de 32.99%, sin embargo, cabe señalar que el programa básicamente se ha enfocado en el fomento a empresas en el sector primario con un 74% del total de proyectos en este sector, situación que parece un tanto lógica pues el programa se enfoca en las microrregiones, es decir, municipios con alta y muy alta marginación, las cuales se caracterizan por el hecho de que una gran proporción de su población se dedica a actividades del sector primario.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Acs, Z., & Storey, D. (2004). Introducción: Entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*, 38 (8), 871-877.

Alonso, J., Galve, C. (2007). Empresas constituidas mediante acción pública: un análisis para el caso de Aragón. *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*, (5), 1171-1185.

Alonso, M. y Górriz, C. (2007). Empresas creadas mediante actuación pública: un análisis para el caso de Aragón. *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. ISBN 84-690-3573-8

Amit, R., Eitan, M., & Cockburn, J. (1995). Opportunity cost and entrepreneurial activity. *Journal and bussines venturing* (10), 95-106.

Aponte, M. (2006). Factores condicionantes de la actividad empresarial: un estudio comparativo entre Jamaica y Puerto Rico. Informe especial sobre política pública. Puerto Rico GEM.

Belso, J. (2002). La actuación pública para el fomento de nuevas empresas: hacia un enfoque de política económica. *Documentos de trabajo en análisis económico*, 1 (6).

Box (1994). Manufacturing entrepreneurs: an empirical study of the correlates of employment growth in the Tulsa MSA and rural East Texas" *Journal of business Venturing*, (9), 261-270.

Cressy, R. (2006). Why do most firms die young? *Small bussiness economics*, 26, 103-116.

Kantis, H. (2004). Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional. Banco Interamericano de Desarrollo.

Mcmullen, J., & Shepherd, D. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academic of management review* , 31 (1), 132-152.

North, D. (2005). La evolución histórica de las formas de gobierno. *Revista de economía institucional*, (2).

Scott, A. (2006). Entrepreneurship, innovation and industrial development: Geography and the creative field revisited. *Small business Economics* , 26, 1-24.

Stevenson, L. y Lundström, A. (2001). Patterns and Trends in Entrepreneurship/SME Policy and Practice in Ten Economies. *The Entrepreneurship and Policy for the Future Series*, vol. 3. Swedish Foundation for Small Business Research, Stockholm.

Stevenson, L. y Lundström, A. (2002) Beyond the Rhetoric: Defining Entrepreneurship Policy and Its Best Practice Components. Swedish Foundation for Small Business Research, Stockholm.

Toledano, N. y Urbano, D. (2007). Políticas de apoyo a la creación de empresas en España, un estudio de caso. *Boletín económico del ICE*, (2905), 33-46.

Toledano, N. (2005). El fomento al desarrollo rural a través de las incubadoras de empresas: el caso de la provincia de Huelva. *Revista de desarrollo rural y cooperativismo Agrario*, (9), 53-66.

Urbano (2006). La teoría económica institucional: el enfoque de North en el ámbito de la creación de empresas. *Investigaciones económicas de dirección y economía de la empresa*, 11 (3).

White, S. y Reynolds, P. (1996). Government Programs and High Growth New Firms. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College.

**Páginas consultadas:**

----- [En línea]: <http://www.sedesol.gob.mx>, [consulta: 20-26 de noviembre de 2007]

## ANEXOS

### Anexo 1. Fuentes de ingreso. Enero-Septiembre 2007

Inversión Federal <sup>1/</sup>	%	Inversión Estatal <sup>2/</sup>	%	Inversión Municipal <sup>3/2/</sup>	%	Inversión Participantes <sup>4/</sup>	%	Inversión Crédito	%	Otra inversión <sup>5/</sup>	%	Total	
627,475,170.34	53.2	65,866,917.8	3.9	9,871,556.81	0.6	522,384,302.42	31.0	0.0	0.0	191,164,863.51	11.3	1,687,604,724.21	100.0

1/ Asignación Modificada  
 2/ Autorizada al 30 de septiembre de 2007, conforme a los Acuerdos de Coordinación suscrito con las Entidades Federativas / Sujeta a modificación  
 3/ Corresponde a la aportación en la modalidad de Fondo de Cofinanciamiento y Proyectos Integradores / Sujeta a modificación  
 4/ Corresponde a las aportaciones en las modalidades de Fondo de Cofinanciamiento, Red de Agencias de Desarrollo Local y Proyectos Integradores / Sujeta a modificación  
 5/ Corresponde a otras Dependencias o instituciones crediticias / Sujeta a modificación

FUENTE: Tomado de SEDESOL, Dirección General de Opciones Productivas, tercer informe 2007.

### Anexo 2. Inversión y metas por modalidad (cifras al 30 de Septiembre de 2007).

Modalidad de inversión	Monto	%	Proyectos	%
Fondo de Cofinanciamiento	290,884,919.08	46.358	6,164	85.398
Red de Mentores	49,324,388.21	7.861	879	12.178
Red de Agencias de Desarrollo	98,015,650.75	15.621	85	1.178
Proyectos Integradores	189,250,212.30	30.161	90	1.247
<b>Total</b>	<b>627,475,170.34</b>	<b>100.000</b>	<b>7218</b>	<b>100</b>

FUENTE: Elaboración propia con cifras de SEDESOL, Dirección General de Opciones Productivas, tercer informe 2007.