

Universidad Autónoma del Estado
de México

<https://recai.uaemex.mx>

ISSN: 2007-5278

Publicación: cuatrimestral

Año: 8 No: 23

Septiembre / Diciembre 2019

Artículo

Autores:

Filadelfo León-Cázares*

Rodolfo Monroy-Calvo

Ana Eduwiges del Rosario Ortiz-
Medina

Universidad de Guadalajara

País: México

Fecha recepción:

17 de junio de 2019

Fecha aceptación:

06 de agosto de 2019

Páginas:

24 – 38

* leon@academicos.udg.mx



Esta obra está bajo licencia internacional Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas 4.0.

Principales Factores para Determinar la Inversión Productiva en las MiPyMEs

Main Factors to Determine Productive Investment in SMEs.

Resumen

El objetivo en este trabajo fue determinar las principales causas que, muy probablemente, motivan la inversión productiva por parte de los tomadores de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). Esto, dada la importancia de tales organizaciones en la economía de muchos países y la gran problemática de mortalidad que enfrentan. Mediante un modelo de regresión logística binaria, el análisis de datos de 58 empresarios del municipio de Quiroga, Mich., revela que los impuestos, la escasez de materia prima y la confianza en los proveedores son fundamentales para realizar una inversión productiva. Se sugiere revisar principalmente las políticas impositivas a estas empresas y el apoyo a los proveedores como agentes económicos de soporte para las MiPyMEs. Se discuten limitaciones así como oportunidades para nuevos estudios.

Palabras clave:

Impuestos, proveedores, materia prima, inversión productiva,
MiPyMEs.

Abstract

The objective in this paper was to determine the main reasons that, very likely, drive productive investment by decisions makers in micro, small, and medium-sized enterprises (SMEs). This, down to the importance of such organizations for the economy of many countries and the severe mortality problem that they face. Employing a binary logistic regression model, the analysis of data obtained from 58 entrepreneurs from the municipality of Quiroga, Mich. (Mexico), suggests that taxes, raw material shortages, and trust in suppliers, are fundamental for productive investment. We suggest authorities to revisit tax-burden policies for SMEs and support for suppliers as supportive economic agents for the firms in mention. Limitations are discussed and so are future research opportunities.

Keywords:

Taxes, suppliers, raw materials, productive investment, SMEs.

1. Introducción

Es bien conocido de la importancia de las micros, pequeñas y medianas empresas MiPyMEs (la mayoría de ellas son negocios familiares) en el contexto económico de cada país. Específicamente, en la generación de empleos y provisión de bienes y servicios. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2016), en México, por ejemplo, 97.6% son microempresas las cuales concentran el 75.4% del personal ocupado total, seguido por las pequeñas con 2% manteniendo 13.5% del personal ocupado. Sin embargo, según el INEGI (2013) en el Estudio de Demografía de Establecimientos 2009-2012, se destaca que el 80% de los negocios con menos de 100 empleados cerraron durante 2009 y 2012.

En la literatura se argumenta que la inversión productiva es un factor importante para el desarrollo y crecimiento de las MiPyMEs (Urquijo, 1963; Blanchard, Amighini y Giavazzi, 2012; Piñol, 2014; y Blanco, Ferrando y Martínez, 2015). Esta inversión se entiende como un conjunto de activos que tienen una aplicación concreta y directa en los procesos productivos de la empresa (Piñol, 2014) y que serán utilizados durante un largo periodo de tiempo para cumplir con el objetivo social de la misma (Peumans, 1967).

La acumulación de la riqueza siempre ha sido parte fundamental de cualquier empresa y la manera de conseguirlo es a través de la inversión. Schumpeter (2012), argumenta que la inversión generalmente se realiza en términos de dinero. Sin embargo, los tomadores de decisiones dentro de las MiPyMEs enfrentan el dilema al momento de realizar la inversión del dinero ya que puede ser productiva y/o financiera. Este dilema ha sido poco estudiada principalmente en los países en desarrollo

En este sentido, el objetivo en este artículo es investigar los principales criterios económicos, locales e individuales que pudiesen influir en la decisión de una inversión productiva ya que es, sin duda, un mecanismo para el desarrollo y crecimiento de casi cualquier empresa. Específicamente, se consideran los criterios económicos como la devaluación, impuestos, acceso a crédito; los criterios locales tales como gobierno local, proveedores, materia prima, competencia. Finalmente, los criterios y características propias del tomador de decisiones tales como la edad, educación y su actitud al riesgo.

Para analizar estos cuestionamientos se utilizaron los datos proporcionados por 58 empresarios del municipio de Quiroga Mich. Durante los meses de diciembre 2018-enero 2019. Estos datos se analizaron a través de un modelo de regresión logística binaria ejecutado con el software SPSS 22. Según estos empresarios, destacan que la confianza con sus proveedores así como los impuestos y escasez de materia prima son elementos fundamentales en la decisión de ejecutar una inversión productiva.

El resto del artículo está organizado de la siguiente manera. En la siguiente sección se discute las relaciones entre los criterios mencionados anteriormente y su relación con la inversión productiva. Posteriormente, se procede a analizar las características de los entrevistados así como su proceso de selección. Seguido de la formulación del modelo de regresión logística binaria con la descripción de la variable dependiente y las variables independientes. Finalmente, discusión de los resultados así como algunas limitaciones de los mismos y propuestas para futuros estudios.

Criterios Económicos

Devaluación

Una devaluación, podría ser considerada como un factor que afecta al país. Utama y Sulistika (2015) estipulan que al aumento en la inflación afecta desfavorablemente las inversiones, y a su vez que un crecimiento en el PIB refleja un escenario idóneo para tal efecto. Sin embargo, de acuerdo con Varian (2010), una devaluación de la moneda se considera como un aliciente que genera un aumento en la producción, generada por un aumento de exportaciones de bienes y servicios. Esto es, a partir de una moneda de menor precio, genera una mayor demanda de bienes y servicios para los países en esta condición.

Dicho lo anterior, Farla (2014) expone que en naciones en vías de desarrollo, así como en economías emergentes, los cuales cuentan con un Producto Interno Bruto (PIB) per capita bajo, el enfoque de las inversiones, por parte de empresarios, se dirige hacia el capital fijo, esto es, en dirección a las áreas productivas. Por ejemplo, Sandrea, Boscán y Romero (2006) concluyen que el 38.89% de los empresarios consideran importante una relación entre la devaluación y la decisión de invertir. Adicionalmente, Perić y Đurkin (2015), bajo condiciones de devaluación, encontraron que el 80.59% de los empresarios invirtió en equipo de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) tales como computadoras, impresoras, celulares y cámaras de seguridad. El 40% en otros equipos, 22.22% en edificios e infraestructura y el 29.17% eligió la renovación de activos como mayor foco de impacto en función de seguir operando. En este sentido se supone que:

H1: Ante presencia de una devaluación, se espera un aumento de las inversiones productivas

Impuestos

El pago de impuestos por parte de los empresarios llega a incentivar o no a los propietarios de negocios para colocar inversiones. Casparri y Elfenbaum (2014), establecen que, mediante la Curva de Laffer¹ (i.e., la relación entre ingresos fiscales y

¹ La curva fue difundida por el economista Arthur Laffer, la cual propone que el incremento en la tasa impositiva no incrementa, necesariamente, los ingresos del Estado. Expone que para una tasa cero, los ingresos son cero, mientras que, para una tasa del cien por ciento, los ingresos serán igualmente cero, debido a que nadie aceptará producir bienes o servicios cuando sus entradas serán enteramente dirigidas al pago de impuestos.

tasas impositivas), un aumento en los impuestos desincentiva a los empresarios a seguir produciendo, ya que estos son trasladados en los costos y márgenes de beneficio lo cual deja de ser deseable tanto para productores como consumidores y consecuentemente, viene a ser una menor recaudación por parte del gobierno. A su vez una reducción de impuestos tiende a no incentivar la inversión, como lo establecen Nam y Radulescu (2007) encontrando que una medida de políticas impositivas en función de incentivar las inversiones se reduce gradualmente en el tiempo, siempre que son acompañados de un manejo deficiente de la inflación.

En la investigación de Caballero y López (2012), realizada con datos de México, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay, establecieron que el Impuesto Sobre la Renta (ISR) así como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) desinsensibilizan la inversión privada, donde el segundo conlleva a efectos negativos mayores. De igual manera, en las investigaciones de Monterrey y Sánchez (2017), con datos de empresas españolas que no cotizan en la bolsa, establecen que únicamente las empresas que esperan presiones fiscales tienden a invertir en función de aprovechar ciertos estímulos fiscales.

Con base en la Curva de Laffer, así como en los resultados de estudios mencionados anteriormente, se supone lo siguiente:

H2: Las tasas impositivas tienen una relación inversa con la inversión productiva.

Acceso a crédito

Un aspecto fundamental para tener acceso al crédito es contar con el conocimiento de su existencia. Por ejemplo, Briozzoa, et al., (2016) con datos de 156 Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en Argentina encontró que las empresas que no tuvieron acceso al crédito, sobre todo los promocionales o “flexibles” se debió principalmente al desconocimiento de su existencia. Se asume que las PyMEs requieren cierto capital monetario para su arranque.

Reid (2003) encontró que, con datos de encuestas realizadas en un período de tres años a 150 empresas de nuevo surgimiento en Escocia, el financiamiento en el primer año de operación del negocios es, en promedio, de 165%, y para el año 2 se reduce al 24%, esto indica que los empresarios rehúyen a las deudas financieras por los altos intereses, sin embargo si estos fuesen bajos sería atractivo para recurrir a esto. Dada la importancia del crédito para el inicio, desarrollo y crecimiento de las MiPyMEs se supone que:

H3: A mayor acceso a crédito mayor inversión productiva.

Criterios Locales

Autoridades locales

La confianza y la eficiencia en los trámites burocráticos por parte de las autoridades locales son algunos criterios que incentivan la inversión productiva. Hernández (2010), argumenta que para generar riqueza es necesario el binomio políticas públicas y las acciones privadas para crear las condiciones propicias de la inversión productiva. En este sentido Valdez (2016) destaca la importancia que tiene los gobiernos locales y estatales para apoyar en la creación y funcionamiento de las MiPyMEs por su importancia en la creación de empleo. Específicamente, Valdez sugiere minimizar las regulaciones y sus costos con la finalidad de agilizar la obtención de permisos y apertura de estas empresas. Así, de una manera particular, para los emprendedores michoacanos existen programas de apoyo tales como el Programas para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)². Por ejemplo, la “Presentación de la estrategia digital y fomento de MIPYMES turísticas de Michoacán”. En suma, podemos argumentar que existen apoyos en general, por parte de las autoridades, de los diferentes niveles de gobierno. Se supone lo siguiente.

H4: A mayor confianza y apoyo por parte de las autoridades locales mayor inversión productiva.

Proveedores

Es invaluable la relación que los empresarios entablan con sus proveedores, ya que con ellos se logran acuerdos que permiten una fuente de financiamiento y lograr realizar inversiones, aún cuando no se tenga mucho tiempo de realizar transacciones. Tal y como lo expone Granovetter (1973) estableciendo la fortaleza de una relación débil entre personas, logra cierto grado de cohesión permitiendo lograr objetivos y fortaleciendo al paso del tiempo estos lazos generando al mismo tiempo un mayor grado de confianza. A su vez, Erselcan, Kutlar, Erdem y Doganoglu (2009) argumentan que la confianza de los empresarios con los proveedores es fundamental para mitigar el riesgo de fracaso de las inversiones así como incentivarlas. Por lo que la confianza en los proveedores incrementa las transacciones en largo plazo.

H5: A mayor confianza con los proveedores mayor inversión productiva.

Escasez de materia prima y/o mercancía

En función de producir un bien o un servicio es necesario considerar los insumos para dicho fin, ya que la falta de este factor imposibilita esta tarea, a lo cual, Bittencourt, Carracelas y Lorenzi (2011) establecen en su estudio que la falta de inversiones en la industria frigorífica uruguaya ha generado un subdesarrollo en el sector derivado,

² Instituto Nacional del Emprendedor, INADEM (2017), Se lleva a cabo la presentación de Programas de apoyo a emprendedores michoacanos. recuperado en <https://www.inadem.gob.mx/se-lleva-cabo-la-presentacion-de-programas-de-apoyo-a-emprendedores-michoacanos/>

entre otros factores, por la escasez de la materia prima, los cuales no se encuentran disponibles en el país a una escala industrial.

Sandrea et al. (2006), entrevistaron a 18 gerentes de micros y pequeñas empresas del sector de confección en la ciudad de Maracaibo, Venezuela; en donde encontraron que, para las inversiones de capital productivo, los determinantes con mayor peso fueron “el costo (y escasez) de materias primas e insumos, con la consideración del 50% de los entrevistados; mientras que los costos laborales, aunque pueden desestimular la inversión, no lo consideran como un factor de riesgo operativo relevante” (p. 336).

Adicionalmente, Martínez (2016) analizó a 11 empresas farmacéuticas en el estado de Zulia, Venezuela, resultando que el 42.86% compañías se ve afectado por la escasez de insumos al momento de decidir colocar sus inversiones. Con base en lo anterior se argumenta que:

H6: A mayor escasez de materia prima menor inversión productiva.

Competencia

La competencia puede beneficiar o perjudicar a la inversión, esto dependerá de los incentivos que se tengan por modificar la estructura del mercado. Los incentivos a invertir serán buenos si la competencia tiene lugar en la etapa de preinversión, y serán bajos si la competencia tiene lugar en la etapa posterior a la inversión. Es decir, un aumento de la competencia reducirá la inversión, siempre y cuando la diferenciación del producto sea fuerte. Mientras que, a medida que los productos se vuelven similares, un aumento en la competencia aumentara la inversión. Es por ello, que de acuerdo a Aghion, Boom, Blundell, Griffith y Howitt (2005) la relación entre competencia e inversión viene a mantener la forma de U invertida, por lo que el grado óptimo de competencia es intermedio.

H7: La relación entre competencia e inversión productiva no estará definida.

Características Individuales

Edad

La vida productiva de un individuo mengüa al momento en que las actividades que le generan ingresos son limitadas, por lo que Becker (1962) considera que cuando se postergan las inversiones, los beneficios serán percibidos durante un menor plazo cada vez que la persona avance en edad reduciendo el valor presente, así como aumentando el costo de oportunidad. Por lo anterior se considera que mientras más joven de edad se tiende a invertir más.

A su vez Nunes, Mendes y Serrasqueiro (2012) encontraron que, en un estudio de PYMES portuguesas, la edad tiene una relación negativa cuando se trata de inversiones consideradas de bajo impacto; sin embargo, para las de alto impacto tiene una relación directa, lo cual asume que los empresarios de mayor edad son más cautelosos al momento de colocar sus recursos, ya que tienden a elegir oportunidades que generen mayores retornos.

Se asume que la intención de invertir, por parte de jóvenes emprendedores, es más tendencioso que los adultos con edad suficiente para arriesgar un patrimonio forjado por un tiempo considerable de trabajo. A esto Georgousopoulou, Chipulu, Ojiako y Johnson (2014) encontraron que el 88.3% de los propietarios menores de 30 están dispuestos a invertir en tecnología e innovación, lo cual refiere a una mayor disposición de asumir riesgos y lograr construir un patrimonio en espera de beneficios mayores. Entonces se supone lo siguiente.

H8: A mayor edad menor interés por la inversión productiva.

Escolaridad

Existe un interés en el costo de los recursos como un factor que interviene en la determinación de realizar una inversión (Keynes, 2010). Por ende, se considera que los empresarios en el sector productivo deben tener conocimiento de éste, así como el tiempo requerido para la inversión (Becker, 1993). Los conocimientos adquiridos formalmente permiten al propietario de un negocio expandir los horizontes en función de tomar decisiones con mayor acierto, al respecto Velarde, Araiza y García (2014), en un estudio con datos de una encuesta a 130 empresarios de PYMES en el estado de Coahuila, encontraron que el nivel de escolaridad de éstos influye significativamente al éxito de su organización. Se supone que:

H9: A mayor grado de estudio del empresario mayor interés por la inversión productiva.

Actitud al riesgo

Se asume la individualidad de los tomadores de decisiones, donde se encuentra una característica particular, la cual involucra la percepción del riesgo que se tiene al momento de una elección entre varias opciones en función de maximizar su utilidad esperada (Elster, 2003). Por lo tanto, entrando en materia económica, de acuerdo con Becker (1993) "una persona racional informada invertirá solo si la tasa de retorno fuese mayor que la suma de la tasa de interés en activos sin riesgo y la prima de liquidez y riesgo asociada con la inversión" (p. 91).

En concordancia con Georgousopoulou et al. (2014) los empresarios de PYMES tienen preferencias hacia el riesgo en función del tipo de inversión a realizar. Ya que

dentro de los hallazgos de la investigación que realizan, se obtuvo que los empresarios tienden al riesgo por invertir en productos nuevos, así como en nuevos mercados esperando mayores ganancias organizacionales.

H10: A menor aversión al riesgo mayores inversiones productivas.

En la siguiente sección se procede a la comprobación de los supuestos aquí presentados. Para ello, se presenta la metodología donde se describen las características de los empresarios entrevistados, el lugar donde se llevó a cabo el estudio, la técnica del análisis de datos y resultados.

2. Metodología

Con la finalidad de comprobar las hipótesis planteadas se utilizó la información proporcionada por 58 empresarios del municipio de Quiroga, Michoacán en diciembre de 2018. La selección de este municipio además de su importancia como centro de paso comercial de la red carretera México-Guadalajara-Hermosillo-Nogales (CILTEC, 2011) y ruta hacia destinos turísticos del país destaca la accesibilidad de recolectar datos para este estudio. La selección de los empresarios informantes se hizo a través del muestro llamado “bola de nieve” debido a que se consideran a los empresarios como una población oculta, donde Vershinina y Rodionova (2011) definen como un grupo cerrado para ser estudiado, ya que los sujetos de estudio pueden presentar desconfianza al momento de ser entrevistados, y por lo tanto reacios a contestar, por lo que este método logra la obtención de datos para completar los cuestionarios.

El análisis de los datos se realizó con el modelo de regresión logística binaria con el programa estadístico SPSS 22. Se realizó con esta técnica estadística debido a que nuestra variable dependiente es dicotómica, es decir, la decisión del empresario en invertir nuevos recursos ya sea en inversión productiva o mixta (productiva y financiera). Berlanga-Silvente y Vilà-Baños (2014), señalan que este modelo logístico permite calcular las probabilidades (razón de momios o odds ratio) de los valores de los resultados dicotómicos en función de las variables independientes incluidas en el análisis.

Respecto a la clasificación de las MiPyMes es variada. Entre los principales criterios para realizarla destacan el número de trabajadores, ventas, activos entre otros (Saavedra, María y Hernández, 2008). En México, por ejemplo, se utiliza el criterio de número de empleados y sector. Como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1: Estratificación según personal ocupado

Tamaño de Empresa / Sector	Manufactura	Comercio	Servicios
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: INEGI (2016).

La ciudad de Quiroga con 27,862 habitantes (INEGI, 2018a) se encuentra ubicada en el estado de Michoacán, al este de su capital, Morelia. De acuerdo con Maldonado (2018), el municipio contó, hasta a mediados del siglo XX, con una economía diversificada en crecimiento que abarcaba industrias desde destiladoras hasta embotelladoras de gaseosas. En la actualidad el sector preponderante se encuentra en la venta de artesanías, así como en su gastronomía. De acuerdo al INEGI (2018b) el giro de artesanías ocupa el primer lugar con 516 unidades de negocio el cual representa 26.41%, seguido por abarrotes y alimentos con una representación del 17.81%, y en tercer lugar se tiene a al sector gastronómico aportando el 10.24%. En suma, estos giros alcanzan más del 50% de los negocios establecidos en el municipio.

Con relación a la producción bruta total, de acuerdo con el Censo Económico 2014 generado por el INEGI (2018c), Quiroga produjo \$354'644,000 pesos aproximadamente. Del personal ocupado, según INEGI (2018c), el 49% se ubica en industrias manufactureras (alimentos, alfarería, madera, herrería, textil, curtido de piel y muebles), el 29% al comercio al por menor y resto a otras actividades económicas.

En la localidad, de acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) se encuentran 1954 unidades económicas, las cuales cubren primordialmente los sectores de comercio, la manufactura y servicios. Según el DENUE (2018b) el 96% de estas unidades cuentan hasta con 5 empleados. Las cuales destacan las que se dedican a las artesanías, abarrotes y alimentos.

3. Resultados

La edad promedio de los entrevistados fue 47.3 años (DE=10.3 años). Esto es, la mayoría de los empresarios están entre las edades de 38 y 58 años. El 50% cuenta con preparatoria y secundaria. Solo el 40% con estudios a nivel licenciatura. El 74% de los empresarios son masculinos. El 81% prefiere la inversión productiva y el resto la inversión mixta, esto es, productiva y financiera. Es importante mencionar que varios entrevistados manifestaron, en las pláticas sostenidas, que desconocían de las bondades de las inversiones financieras aunado a que no existe la Quiroga infraestructura bursátil tales como casas de bolsa y en general, el mercado de capitales.

La estimación de las probabilidades de los valores dicotómicos u odds ratio, en este caso, de las variables económicas, locales e individuales se describen en la siguiente Tabla 2 (ver nota al pie de página para la descripción de las escalas de las variables consideradas en el estudio³).

³ Variable Dependiente (1= Inversión Productiva, 0= Otro Caso); Las Variables Independientes del primer grupo fueron de 1= No Influye, 2=Indiferente y 3= Si influye. El segundo grupo fueron de 1= No Confía, 2=Indiferente y 3= Si confía; Excepto para Escasez de materia prima y/o mercancía y Competencia que fueron de 1= Desacuerdo, 2=Indiferente y 3= De Acuerdo. Finalmente, las Características Individuales, la variable Edad 1=21 a 30 años, 2=31 a 40 años, 3=41 a 50 años, 4=51 a 60 años y 5=61 años en adelante; la variable Escolaridad 1=Primaria, 2=Secundaria, 3=Preparatoria, 4=Licenciatura o Ingeniería y 5=Posgrado. La variable Actitud al Riesgo 1=Le gusta correr riesgos, 2=Es moderado para correr riesgos y 3=No le gusta correr riesgos.

La bondad de ajuste del modelo de regresión logística, con los datos obtenidos, se tiene lo siguiente. Primero, la prueba ómnibus nos indica que el valor de la $\chi^2 = 49.094$ con 11 grados de libertad y la significancia estadística de $p = 0.000$ nos indica que el modelo explica la variable dependiente (en este caso la probabilidad de inversión productiva por parte del empresario) a partir de las variables independientes. Segundo, la $R^2 = 0.571$ (Cox y Nell) y $R^2 = 0.76$ (Nagelkerke), lo que nos indican el porcentaje la varianza de la variable dependiente que es explicada por el modelo. Es común argumentar, en este tipo de modelo, que el porcentaje de la varianza de la variable explicada oscila entre estos dos valores; a saber, entre un 57.1 y 76%. Finalmente, el porcentaje global clasificado que nos indica el número de casos que son predichos por el modelo. En este caso, con el modelo se predice el 93.1% de los casos. El cual está muy lejos del valor de referencia de al menos 50%. En suma, podemos argumentar que el modelo es adecuado para la lectura de los datos.

Tabla 2: Resultados del Modelo de Regresión Logística Binaria para la Variable Inversión Productiva)

	B	E.E.	Wald	p	Exp(B)
<i>Condiciones económicas</i>					
Devaluación	1.254	0.666	3.540	0.060*	3.503
Impuestos	-1.946	0.903	4.643	0.031**	0.143
Acceso a crédito	2.154	1.147	3.524	0.060*	8.621
<i>Condiciones Locales</i>					
Oficiales públicos	1.980	1.173	2.850	0.091*	7.241
Gobierno local	-1.987	1.101	3.254	0.071*	0.137
Proveedores	2.810	1.338	4.411	0.036**	16.603
Escasez de materia prima y/o mercancía	-2.178	1.089	3.998	0.046**	0.113
Competencia	0.682	0.659	1.070	0.301	1.977
<i>Condiciones Individuales</i>					
Edad	-1.026	0.561	3.343	0.067*	0.358
Escolaridad	-0.307	0.459	0.447	0.504	0.736
Actitud al riesgo	-0.759	0.895	0.718	0.397	0.468

j E.E.=Error Estándar; $p < 0.1^*$, $p < 0.05^{**}$

Fuente: Elaboración propia.

Con base en los resultados mostrados en Tabla 2 se argumenta que las variables que influyeron en los empresarios de Quiroga, Mich., para tomar la decisión de realizar la inversión productiva fueron los impuestos, proveedores y la escasez de materia prima y/o mercancía. Estas variables explicativas resultaron ser estadísticamente

significativas a un nivel menor del 5% con base en el estadístico de Wald como se puede observar en la Tabla 2. Indudablemente, la confianza en los proveedores fué el que tuvo mayor relevancia. Esto es, a mayor confianza en los proveedores mayor probabilidad (casi tres veces) de realizar una inversión productiva. Además, esta variable tiene mayor poder explicativo de la decisión de la inversión productiva debido a que mas se separa de uno [$\text{Exp}(B)=16.603$] ver Tabla 1(Comprobación de H5). Sin embargo, los impuestos junto con la escasez de materia prima influyen negativamente las probabilidades de tomar la decisión de realizar inversión productiva por parte de los empresarios de MiPYMES (Comprobación de H2 y H6).

Adicionalmente, hay indicios de que las variables Devaluación y Acceso a créditos pudieran influir positivamente en las probabilidades de llevar acabo una inversión productiva debido a que su significancia estadística esta entre el 5% y el 10% (es decir, el intervalo de estimación del parámetro B puede incluir el valor de cero). En este mismo sentido, un caso interesante son los resultados obtenidos para las variables de confianza en los Oficiales públicos y el Gobierno local, ya que las variables resultaron en el modelo de regresión logística binaria, con signos opuestos. Una posible explicación pudiera ser que los oficiales públicos ayudan a los empresarios con la “agilización de los trámites” ya que ambos se conocen por ser una comunidad pequeña. Pero, los procesos establecidos por el gobierno municipal para realizar la inversión productiva son “muy engorrosos” lo que dificulta realizar la inversión productiva.

Con respecto a las características individuales, también, hay indicios que la edad del empresario influya negativamente a la probabilidad de realizar una inversión productiva. Esto es, a mayor edad pareciera una menor probabilidad a realizar una inversión productiva. Otra vez, este resultado no es concluyente. Finalmente, la competencia, el nivel educativo y actitud al riesgo del empresario no influyeron en su decisión de invertir productivamente. Específicamente, la competencia como lo mencionamos en la hipótesis (H7) no se encontró asociación con la inversión como se establece en la teoría.

4. Conclusión

El objetivo en el presente estudio fue determinar las causas más probables para que un empresario de las MiPyMEs lleve a cabo una inversión productiva. Ya que, conocer este tipo de factores disminuye las posibilidades de que una empresa de estas características se retire del mercado y consecuentemente afecte, por un lado, la producción de bienes y servicios y por otro, la pérdida de empleos. Se plantearon una serie de hipótesis relacionadas con el contexto económico y local así como las relacionadas con las características individuales de los tomadores de decisiones de estos negocios. Los datos proporcionados por 58 empresarios de la Cd. de Quiroga Mich. fueron utilizados para comprobar los postulados planteados.

Los resultados revelaron que los impuestos así como la escasez de materia prima fueron los elementos principales que desincentivaron la inversión productiva. Por otro lado, la confianza en los proveedores es determinante en la decisión de los empresarios al realizar una inversión productiva. También, se encontraron indicios de que otros factores económicos como la devaluación, acceso a crédito, los oficiales públicos, como los empresarios jóvenes pueden motivar la inversión productiva. En este mismo sentido, la información proporcionada por los entrevistados muestra evidencia parcial del proceso burocrático poco eficiente en los trámites ante el gobierno municipal para llevar a cabo una inversión productiva.

Con base en los hallazgos de este estudio se sugiere revisar las políticas impositivas hacia las MiPyMEs con la idea de fortalecer su crecimiento y desarrollo y, al mismo tiempo, fortalecer su permanencia en los mercados locales, nacionales e internacionales. Sobre todo, también diseñar políticas gubernamentales y/o privadas para respaldar el importante papel que tienen los proveedores dentro de la cadena de valor de cada empresario permitiendo condiciones de pago favorables, así como propiciando diversificación de materia prima y mercancías, lo cual estimula a los propietarios de los negocios a invertir en las áreas productivas y generar ventajas competitivas.

Por supuesto, como todo estudio tiene sus limitantes. Entre ellas podemos destacar el reducido tamaño de la muestra así como el lugar donde fueron seleccionados, y el giro de los negocios (abarrotes y alimentos y artesanías). Además, el diseño del estudio fue transversal y no podemos asegurar la causalidad (pero si asociación) de los elementos que resultaron estadísticamente significativos de la inversión productiva. Se sugiere para un futuro estudio un diseño longitudinal para analizar las cuestiones aquí planteadas. Por ejemplo, la existencia de causalidad del acceso al crédito para fomentar las inversiones, así como los distintos programas de gobierno y los cambios en las políticas fiscales que se encuentran encausada en el incremento de la colocación de recursos en áreas productivas.

5. Referencias

- Aghion, P., Boom, N., Blundell, R. Griffith, R., Howitt, P. (2005). "Competition and innovation: an inverted-U Relationship" *The Quarterly Journal of Economics* 120(2): 701-728.
- Becker, G. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*, 70(5, Part 2), 9-49.
- Becker, G. S. (1993). Human Capital: A theoretical and empirical analysis, with special references to education. Estados Unidos de América: The National Bureau of Economic Research.

- Berlanga-Silvente, V. y Vilà-Baños, R. (2014). Cómo obtener un Modelo de Regresión Logística Binaria con SPSS. REIRE, Revista d'Innovació i Recerca en Educació, 7 (2), 105-118.
- Bittencourt, G., Carracelas, G. y Lorenzi, N. R. (2011). Determinantes y efectos de la inversión extranjera directa en la industria frigorífica uruguaya. Departamento de Economía, Universidad de la República 29(11), 1-49. ISSN 0797-7484
- Blanchard, O., Amighini, A., y Giavazzi, F. (2012). Macroeconomía. Madrid, España: Pearson Educación, S.A.
- Blanco, F., Ferrando, M., y Martínez, F. (2015). Teoría de la inversión. Madrid, España: Pirámide
- Briozzoa, A., Vigierb, H., Castilloc, N., Pesced, G. y Speronie, M.C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? Estudios Gerenciales, 32, pp. 71-81.
- Caballero E. y López J. (2012). Gasto público, Impuesto sobre la Renta e inversión privada en México. Investigación Económica, 71(280), 55-84.
- Casparri, M.T. y Elfenbaum, M. (2014). La curva de Laffer y el impuesto inflacionario Revista de Investigación en Modelos Matemáticos aplicados a la Gestión y la Economía. 1, 89-97.
- Centro de Innovación en Logística y Comercio de México (CILTEC) (2011). Red Carretera. Recuperado de <http://www.ciltec.com.mx/es/infraestructura-logistica/red-carretera>
- Elster, J. (2003). Tuercas y Tornillos. Barcelona, España: Editorial Gedisa, S.A.
- Erselcan, F., Kutlar, A., Erdem, E., y Doganoglu, F. (2009). Social Capital and Economic Performance of SME's: A Case Study from Turkey. Proceedings Of The European Conference On Intellectual Capital, 191-199.
- Farla, K. (2014). Determinants of firms' investment behaviour: a multilevel approach. Applied Economics, 46(34), 4231-4241.
- Georgousopoulou, M., Chipulu, M., Ojiako, U., y Johnson, J. (2014). Investment risk preference among Greek SME proprietors: a pilot study. Journal of Small Business and Enterprise Development, 21(1), 177-193.
- Granovetter, M.S. (1973). The strength of weak ties. The University of Chigago Press, 78(6), pp. 1360-1380.
- Hernández J.L. (2010). Inversión pública y crecimiento económico: Hacia una nueva perspectiva de la función del gobierno. Economía: teoría y práctica 33, pp. 59-95.

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2013). Análisis de la demografía de los establecimientos 2012: Resultados. Recuperado de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/productos/default.aspx?c=265&s=inegi&upc=702825053659&pf=prod&ef=&f=2&cl=0&tg=0&pg=0>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2016). Encuesta Nacional sobre Productividad y competitividad de la de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015. Boletín de prensa Num. 285/16
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018a). México en Cifras. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/buscador/default.html?q=Michoacan+de+Ocampo#tabMCcollapse-Indicadores>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018b). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE).
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018c). Censos Económicos 2014. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/saic/default.aspx>
- Keynes, J.M. (2010). Tratado sobre el dinero. Madrid, España: Editorial Síntesis.
- Maldonado U. (2018). Historia. Quiroga, México. Archivo Histórico Municipal de Quiroga. Recuperado de <http://quiroga.gob.mx/home-corporate/historia/>
- Martinez, J. (2016). Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico. TELOS. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales. 18(3), 415-430.
- Monterrey J. y Sánchez A. (2017). Los impuestos como determinantes de la inversión empresarial. Evidencia empírica en empresas españolas que no cotizan en bolsa. Revista de Contabilidad, 20(2), 195-209.
- Nam, C.W. y Radulescu, D.M. (2007). Effects of Corporate Tax Reforms on SMEs' Investment Decisions under the Particular Consideration of Inflation. Small Business Economics, 29 (1/2), pp. 101-118.
- Nunes, P.M., Mendes, S. y Serrasqueiro, Z. (2012). SMEs' investment determinants: empirical evidence using quantile approach. Journal of Business Economics and Management, 13(5), 866-894.
- Perić, M., y Đurkin, J. (2015). Determinants of investment decisions in a crisis: perspective of Croatian small firms. Management: Journal Of Contemporary Management issues, 20(2), 115-133.
- Peumans, H. (1967). Valoración de proyectos de inversión. Bilbao, España: Deusto.
- Piñol, J.A. (2014). Teoría de la inversión. Esquema, cuestionarios y ejercicios resueltos. Valencia, España: Universitat de València.

- Reid, G.C. (2003). Trajectories of Small Business Financial Structure. *Small Business Economics*, 20(4), pp. 273-285.
- Saavedra, G., María, L., & Hernández, C. (2008). Yolanda. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica. *Actualidad Contable FACES*, 11(17), 122-134.
- Sandrea, M, Boscán, M. y Romero, J. (2006). Factores económico-financieros determinantes de las decisiones de inversión privada en el sector confección. *Revista Telos*, 8(2), 321-338.
- Schumpeter, J.A. (2012). *Historia del análisis económico*. Barcelona, España: Editorial Ariel
- Urquijo, J.L. (1963). *Planificación financiera de la empresa*. Bilbao, España: Deusto.
- Utama, C. A., y Sulistika, M. (2015). Determinants of Investment Opportunity Set (Degree of Internationalization and Macroeconomic Variables). *Gadjah Mada International Journal Of Business*, 17(2), 107-124.
- Valdez A. (2016, febrero). La fuerza de las micro, pequeñas y medianas empresas en la Laguna. Milenio. Recuperado de <https://www.milenio.com/negocios/fuerza-micro-pequenas-medianas-empresas-laguna>
- Varian, H.R. (2010). *Microeconomía Intermedia: Un enfoque actual*. Barcelona, España: Antoni Bosch, S.A.
- Velarde E., Araiza Z. y García A. (2014). Factores de la empresa y del empresario y su relación con el éxito económico en las PYMES de la región centro de Coahuila, en México. *Revista Internacional Administración & Finanzas* 7(5), pp. 11-23.
- Vershinina, N. y Rodionova, Y. (2011). Methodological issues in studying hidden populations operating in informal economy. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 31(11/12), 697-716.