



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA
RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION
EMPRESARIAL”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA.**

P R E S E N T A :

Díaz Barriga Pérez Leticia de la Salud

A S E S O R:

Lic. Isaías Morales Nájar

MÉXICO, D. F.

2011.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Nombre: Díaz Barriga Pérez Leticia de la Salud

Domicilio: Hueltaco No. 78 Col. San Andrés Tetepilco, Iztapalapa, C.P. 09440, México, D.F.

**Correo electrónico: ldiaz76@hotmail.com
leticia.daesepdf@gmail.com**

Facultad de Economía UNAM

Nombre del tutor: Lic. Isaías Morales Nájar

Nombre de la Tesis: “EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Número de páginas: 150

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

INDICE

Introducción

CAPÍTULO I. La Empresa en la Globalización Económica.

1.1. La importancia de la Empresa en la economía capitalista.

1.1.1. La empresa, un acercamiento conceptual.

1.1.2. Evolución y clasificación de las empresas.

1.1.3. Características generales de las empresas por su tamaño en México.

1.2. La empresa y la globalización económica.

1.2.1. Globalización económica y el nuevo tipo de producción flexible.

1.2.2. Desempleo estructural y economía informal en la globalización económica.

1.2.3. La micro y pequeña empresa en la globalización.

CAPÍTULO II. Las Micro y Pequeñas Empresas en México.

2.1. Estratificación de las empresas en México.

2.2. Las Políticas de Fomento a las empresas en México.

2.3. Situación y problemática actual de las empresas micro y pequeña en México.

CAPÍTULO III. El emprendimiento en México, una respuesta limitada para la formación empresarial.

3.1 El emprendimiento, alternativa de empleo y alternativa de cultura y educación empresarial.

3.1.1 Entre el concepto y la opción de empleo.

3.1.2 El emprendimiento, una respuesta al bajo nivel de formación empresarial.

3.2 Programas de emprendimiento en México.

3.2.1. Incubadoras.

3.3. Resultados del emprendimiento en México.

Conclusiones.

Bibliografía.

Anexos.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

INTRODUCCIÓN

“El empresario es aquella persona que visualiza proyectos donde otros no”.

Los cambios que se han presentado durante las últimas cuatro décadas en la economía mundial han configurado un nuevo patrón de acumulación de capital¹, caracterizado por esquemas de producción flexibles, segmentación de la producción y comercialización, creación de encadenamientos productivos en el mundo, controlados por empresas matrices, la generación de un desempleo estructural y el achicamiento de las políticas públicas. En este entorno, por un lado, las empresas han tenido que experimentar rápidas transformaciones para poder competir y no desaparecer. Por el otro, los gobiernos han sido obligados a diseñar nuevas políticas de carácter empresarial que alienten la creación de nuevas empresas frente a un creciente número de personas sin empleo.

Ambos aspectos, la necesidad de transformar y fortalecer a la empresa, y el imperativo de crear programas de fomento a nuevas empresas, han llevado a la sociedad a diseñar e instrumentar acciones que permitan la creación de nuevas empresas y de un nuevo tipo de empresario, al cual se le denomina emprendedor. Este nuevo emprendedor tiene la peculiaridad de que es objeto de un tratamiento especial con respecto al tradicional empresario que se iniciaba en un nuevo negocio, es beneficiario de un conjunto de acciones públicas y privadas que procuran facilitarle el camino para la creación de una empresa. Este emprendedor tiene como nicho natural de desenvolvimiento, las empresas tipo micro y pequeñas, pues los requerimientos de capital y técnicos actuales para abrir un negocio son muy altos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son la base del parque empresarial a nivel mundial, tanto por la amplitud de unidades económicas que representan como por la generación de empleos y la formación de valor agregado.

¹ Rivera Ríos, Miguel Ángel. México en la economía mundial. UNAM. Ed. Jus, México, 2000.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

En México, estas empresas representan el 99% de las unidades económicas del país. Cada año se constituyen 200 mil empresas nuevas, pero solo diez de cada cien se consolidan en un periodo de diez años. Este tipo de empresas, en particular las micro y pequeñas, pocas veces son exitosas puesto que tienen que afrontar una diversidad de problemas que van desde el concepto de la misma pues en dicho acrónimo se esconde una heterogeneidad de unidades económicas, sus esquemas organizacionales y tecnológicos, su desarticulación dentro del proceso productivo general, hasta la escasez de crédito para ellas, pasando por los diversos trámites burocráticos para poder constituirse y la inadecuada planeación de programas que apoyen su desarrollo por parte del gobierno.

Este estudio tiene como objetivo analizar el nicho natural de desenvolvimiento del emprendedor, las empresas micro y pequeñas, para evaluar la factibilidad de éxito que podría tener, en particular para evaluar mediante la aplicación de una encuesta los resultados de los programas públicos que se han instrumentado para alentar la formación de empresarios emprendedores. En esta línea la hipótesis de trabajo considera que la política económica aplicada por la administración actual en materia de emprendimiento está lejana de obtener los resultados esperados, por lo que se requiere un replanteamiento de estrategias y procedimientos que se aparten de su actual concepto clientelar.

Para lograr esta evaluación se recurre a la presentación de los resultados de una encuesta sobre emprendedores realizada en el Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional a solicitud del Instituto Mexicano de la Juventud, denominada *Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor*, realizada en 2009, cuyo objetivo fue evaluar mediante información estadística obtenida en campo, tanto las intenciones, motivaciones y competencias de los jóvenes de entre 16 y 29 años para iniciar una empresa, como los factores del entorno familiar, escolar y social que favorecen o inhiben los deseos de emprender o iniciar una actividad

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

productiva, la cual nos conduce a confirmar que hasta el momento están lejanos los resultados de las acciones gubernamentales en la materia.

Por tanto, se planteó *evaluar el desarrollo del espíritu emprendedor de las y los jóvenes mexicanos*, identificar las causas que facilitan u obstaculizan esta vocación a partir del entorno familiar y social, así como distinguir la influencia que han tenido en ello las instituciones educativas y las políticas gubernamentales.

Dicha encuesta se aplicó a 5000 jóvenes de 16 a 29 años, en 25 ciudades en la República Mexicana, de diversos entornos socioeconómicos y empresarios con experiencia. La muestra se subdividió en cuatro estratos: *jóvenes estudiantes, jóvenes empresarios, jóvenes rurales y jóvenes ciudadanos*.

Cabe señalar que personalmente participé en la elaboración de prácticamente todos los cuadros que la Encuesta mostrará, pues quien la aplicó a nivel nacional fue el Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales (CIECAS) del IPN, sin embargo entregó la base de datos en Excel sin ningún formato, así también participé en pasar de Excel a SPSS los datos, a fin de realizar diferentes cruces de la información y que se estuviera en posibilidad de analizar a mayor profundidad el estudio.

Es importante mencionar, que no existen antecedentes en México con respecto a la realización de una Encuesta de esta naturaleza, por lo tanto se convierte en un precedente del comportamiento de los jóvenes en el tema de emprendizaje, encontrando su razón de ser en la necesidad de mostrar información respecto a la situación en la que se ubica el espíritu emprendedor de los jóvenes mexicanos, para de este modo, proponer el diseño de programas orientados a formar emprendedores jóvenes y brindar alternativas a este sector fundamental de la población del país que, en la actualidad, requiere de una respuesta a sus necesidades de empleo e ingreso.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Sin embargo la presente tesis solo se concentró en analizar el estrato de los *jóvenes empresarios* en su relación con el nivel educativo, por lo tanto se utilizaron 2,500 encuestas, no obstante, conduce a confirmar que hasta el momento están lejanos los resultados de las acciones gubernamentales en la materia.

Desde los años 30s, los gobiernos mexicanos han intentado promover el crecimiento del país mediante diversos estímulos y acciones en beneficio de las empresas. La atención particular a las empresas micro y pequeñas data de los años setenta hacia acá. Será en las últimas dos décadas cuando se han instrumentado programas públicos específicos de formación de emprendedores. Muchos de estos programas tienen el propósito de fomentar a las empresas, pero también muchos de estos programas están impregnados de un enfoque clientelar para beneficiarse del voto popular.

Para lograr los cometidos de esta investigación, ésta se conformó de tres capítulos. En el primero, se explican las características del nuevo entorno y cómo afectan a las empresas; por supuesto, se hace una conceptualización histórica de la misma. En el segundo, se analizan las micro y pequeñas empresas en México, para evaluar el nicho natural donde desarrollarán su actividad los emprendedores. En el tercer capítulo, se estudian los programas de emprendedores y su confronta contra la encuesta reciente del Instituto Politécnico Nacional donde se percibe los resultados escasos en la materia. Finalmente, se concluye que el ambiente natural de los emprendedores –las micro y pequeñas empresas- es sumamente vulnerable para que éstos tengan éxito. Asimismo, se revela la falta una verdadera cultura empresarial tanto en la sociedad como en las autoridades públicas, por lo que es menester una revisión de la estrategia seguida a la fecha si se desea tener éxito en los programas y en la construcción de una economía sólida.

Junio del 2011

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

CAPÍTULO I.

La empresa en la globalización económica.

1.1. La importancia de la Empresa en la economía capitalista.

1.1.1 La empresa, un acercamiento conceptual.

El capitalismo es una formación social, económica y política que funciona en una economía de mercado y cuyo pilar es la empresa, célula madre encargada de la producción de bienes y servicios, creadora de empleos y generadora de ingresos para la sociedad. En este sistema, la empresa es el motor que garantiza el desenvolvimiento de la economía, razón por la cual es de importancia contar con empresas sólidas y dinámicas, pero también socialmente responsables.

La empresa es una unidad económica que organiza los factores de la producción, tierra, trabajo, capital y tecnología, para realizar la producción de bienes y servicios que satisfagan la demanda de los consumidores de una sociedad y generar una utilidad. En este proceso, la empresa establece relaciones con otros individuos y otras empresas para realizar la producción, y cuyo resultado cotidiano se traduce en el dinamismo de la actividad económica y el crecimiento de una sociedad. Se pueden establecer tres tipos de empresa, la privada, pública o estatal y social, cuya definición depende de la forma de propiedad y apropiación de los recursos finales generados por la empresa. La empresa es privada si el propietario es un particular o un conjunto de particulares, por lo que el dominio y usufructo es para los mismos. Cuando es una agrupación social, donde los fines de la misma son el beneficio de una comunidad y la apropiación del usufructo está controlada por la autoridad pública, se está bajo la modalidad de empresa social, como las cajas de ahorro o las cooperativas. Si la empresa es propiedad del pueblo representado por su autoridad, y los beneficios del ejercicio de la empresa son determinados por el pueblo mismo, se tiene una empresa pública.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

La conceptualización de la empresa ha sido una reflexión de importantes teóricos, quienes han contribuido a perfilar su forma y fondo. Se pueden citar, entre otros, a los siguientes:

Richard Cantillon², 1680-1734, utilizó por primera ocasión el término de “entrepreneur” para referirse al actor que tiene la voluntad o capacidad de enfrentar la incertidumbre; el resultado de su actividad es incierto, que implica un riesgo y lo asume con la esperanza de una recompensa en el futuro. Este actor toma riesgos en lugar de tomar salarios.

En 1803, Jean Baptiste Say³ (1767-1832) hizo explícito y coherente ese nuevo sentido en el “Traité d'économie politique”, al traducir extensivamente “entrepreneur” como el que “dirige una empresa, especialmente un contratista, actuando como intermediario entre el capital y el trabajo”. Para Say lo importante es que “el empresario está expuesto a todos los riesgos, pero en cambio se aprovecha de todo lo que puede serle favorable”.

² **Cantillon** es uno de los primeros economistas teóricos que existieron en la historia, ya que escribió un libro de economía que -a diferencia de los autores precedentes- no lo subordinó ni a la ética, ni a la política ni a la moral ni la filosofía. Simplemente trató de economía. Su obra se tituló Ensayo sobre la naturaleza del Comercio en general y fue publicada en forma anónima veinte años después de su muerte, en 1755. Más tarde fue atribuida a Cantillon por el marqués de Mirabeau, un noble que escribió sobre temas económicos. Sin embargo, Cantillon le debe su prestigio al destacado economista Stanley Jevons, quien resucitó su memoria -más de cien años después de la publicación del libro- al elogiar su obra como la más metódica y completa recopilación del conocimiento económico anterior a Adam Smith. En cualquier caso, el Ensayo sobre la naturaleza del Comercio en general ejerció influencia desde el momento de su publicación. Tuvo ascendiente en los Fisiócratas Quesnay y Turgot y, más tarde, en el propio Adam Smith, quien lo citó en reiteradas oportunidades en La Riqueza de las naciones. Ver: www.econofinanzas.com/diccionario.

³ **Jean-Baptiste Say** es uno de los principales exponentes de la Escuela Clásica de economistas. Admirador de la obra de Adam Smith, e influenciado por otros economistas franceses como Turgot, Say ganó reconocimiento en toda Europa con su *Tratado de Economía Política*, cuya primera edición data de 1804. Say retoma muchas de las ideas de sus predecesores franceses y de Adam Smith, sistematizándolas en este magistral tratado, que incluye numerosas contribuciones originales, expresadas con una gran claridad de estilo. Algunos economistas de la escuela clásica inglesa, en particular McCulloch, seguidor de David Ricardo, consideraron que Say era meramente un divulgador y sistematizador de *La Riqueza de las Naciones*, pero se puede defender que las aportaciones que hizo fueron mucho más allá. La célebre *Ley de los Mercados* (loi des débouchés), que formuló como "los productos, en última instancia se intercambian por otros productos" (*Catéchisme d'économie politique*) es su contribución más famosa. Bautizada posteriormente como Ley de Say, constituye un elemento central de la economía clásica (al ser aceptada por Ricardo y Mill como una de las contribuciones más significativas al pensamiento económico). Su esencia es que, antes de poder demandar bienes hay que haber producido otros bienes para intercambiarlos por los bienes deseados (lo que implica una relación causa-efecto de la oferta hacia la demanda), y su corolario es que no pueden existir períodos prolongados de sobreproducción y subconsumo si el mercado no sufre interferencias. Las contracciones de la actividad productiva se deberán entonces, o bien a perturbaciones como las malas cosechas o las guerras, o a medidas de los gobiernos que influyan negativamente en la actividad económica, como subidas en los aranceles. Thomas Malthus y Sismondi, luego reivindicados por Keynes, rechazaron la ley argumentando la posibilidad de atesoramiento, que podría conducir al subconsumo. Say y otros clásicos respondieron aseverando que el atesoramiento era un fenómeno de importancia marginal. www.econofinanzas.com/diccionario.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Posteriormente, Ludwig von Mises⁴, Israel M. Kirzner⁵ y Friedrich August von Hayek⁶, economistas conformados en torno a la Escuela Austríaca⁷, dotaron al empresario de una función activa en la coordinación y asignación de los recursos disponibles en el marco de la inseguridad del mercado. Este empresario será el encargado de detectar oportunidades desaprovechadas e influirá, mediante su actividad, en las decisiones de los otros autores. Sólo la empresa con capacidad organizadora interna superior a la media podrá influir y emprender inversiones innovadoras y así superar los retos impuestos por las fuerzas del mercado.

⁴ Ludwig Heinrich Edler von Mises (1881 -1973), fue un noble, economista y filósofo social austrohúngaro. Estudió y se doctoró en la Universidad de Viena, donde fue discípulo directo de Böhm-Bawerk y seguidor de Carl Menger, convirtiéndose en uno de los más destacados y respetados representantes de la Escuela Austríaca. Mises luchó con éxito contra la inflación y utilizó su influencia para imponer las reformas monetarias y financieras que experimentó Austria en 1922. No pudo impedir, no obstante, el constante aumento de la reglamentación estatal que, en su opinión, dilapidaba la hacienda pública. Esto le llevó a postular la teoría de que el intervencionismo estatal era totalmente contraproducente. Excluyó como soluciones las posibles terceras vías y defendió el *laissez-faire* como único remedio. En 1927, publicó una concisa presentación de su política filosófica utilitaria en *El liberalismo*. A finales de los años veinte publicó una serie de artículos sobre el carácter epistemológico de la ciencia económica. Mises afirmó que la ciencia económica no podía ser refutada ni comprobada a través de los datos observables. La Economía era una ciencia en la que predominaban los juicios *a priori* al igual que las matemáticas, la lógica o la geometría. No obstante, opinaba que la Economía era parte de una ciencia social más amplia, la Praxeología. En 1940 tuvo que huir de Europa por temor a ser apresado por los nazis. Se instaló en Nueva York y se naturalizó estadounidense en 1946. A partir de 1945 fue catedrático en la Universidad de Nueva York. <http://www.eumed.net/cursecon/economistas> .

⁵ Kirzner (1930) es hijo de un famoso rabino y talmudista. Nació en Londres, Inglaterra, y emigró a Estados Unidos vía Sudáfrica. Recibió su título licenciado *summa cum laude* en el Brooklyn College en 1954, y cursó un máster y un doctorado en la Universidad de Nueva York en 1957 siendo alumno de Ludwig von Mises. Los trabajos más notables de Kirzner los encontramos en el campo de la economía del conocimiento y la iniciativa empresarial y la ética de los mercados. Es profesor emérito en economía en la Universidad de Nueva York, y es una autoridad académica en cuanto al pensamiento y la metodología de Ludwig von Mises. Por sus aportes a la teoría económica, la Universidad Francisco Marroquín le otorgó un doctorado Honoris Causa, además, la Facultad de Ciencias Económicas de dicha Universidad nombró en su honor un centro de estudios para profundizar en el emprendimiento. <http://www.eumed.net/cursecon/economistas> .

⁶ Friedrich August von Hayek (1889 - 1992), Economista de origen austriaco, nacionalizado británico, obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1974, compartido con el sueco Gunnar Myrdal por su trabajo pionero en la teoría del dinero y las fluctuaciones económicas y por sus penetrantes análisis de la interdependencia de los fenómenos económicos, sociales e institucionales. Estudió en la Universidad de Viena. Fue profesor en esa misma Universidad (1929-1931), en la London School of Economics (1931-1950) En la Universidad de Chicago (1950-1963) y en la de Friburgo. Es uno de los representantes más conocidos del ultra-liberalismo en el pensamiento económico y maestro reconocido por la Escuela Austríaca. <http://www.eumed.net/cursecon/economistas> .

⁷ La Escuela Austríaca de Economía es una escuela de pensamiento económico que se opone a la utilización de los métodos de las ciencias naturales para el estudio de las acciones humanas, y prefiere utilizar métodos lógicos deductivos y la introspección, lo que se denomina individualismo metodológico. Los miembros de la Escuela Austríaca de Economía sitúan su nacimiento en 1871 con la publicación del libro "Principios de economía política" de Carl Menger y teniendo a Eugen von Bohm Bawerk y Friedrich von Wieser como seguidores, quienes desarrollaron las ideas de Menger. Esta escuela se caracteriza por su individualismo metódico, según el cual los fenómenos económicos son el resultado de la conducta imprevisible e irregular de los individuos, lo que impiden el uso de los tradicionales métodos de la ciencia natural e intenta aproximarse a lo económico a través de la intencionalidad de la acción humana. <http://www.frasespensamientos.com.ar/historia/escuela-austriaca-de-economia.html>.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Alfred Marshall (1842-1924)⁸ es el primer autor que identifica al factor organización⁹ como un factor productivo específico y susceptible de remuneración. Igualmente, señala la existencia de las economías externas y las internas. Las primeras, dependen del desarrollo general de la industria. Las segundas, dependen de los recursos, capacidad de organización y administración de la misma. Resaltó la importancia de los distritos industriales como fenómeno de concentración industrial en su libro Principios de Economía (1890), señalando al distrito industrial como una aglomeración territorial de empresas del mismo ramo o de ramos similares, y en donde la mano de obra especializada, los insumos, la tecnología y la prestación de servicios están fácilmente. Las principales causas de esta conglomeración son las condiciones físicas como el clima, el suelo y todos aquellos recursos naturales que se localizan en un lugar determinado.

A principios del siglo XX, Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)¹⁰ explica que la organización es la base de la innovación (siendo ésta la aplicación de nuevas ideas en cuanto a técnica y organización, que transformarían el modo de producción), mediante la cual una empresa podía lograr mayor posición en el mercado, lo que a su vez estimularía el progreso tecnológico, determinante para el

⁸ Fundador de la prestigiosa Escuela de Cambridge y autor del libro el Principio de economía (1890), que se transformó en el principal texto de estudio en todas las facultades de economía del mundo. Sus antepasados fueron, en su mayoría, clérigos. Se matriculó en Cambridge con la ayuda financiera de un tío rico. En esta universidad pudo satisfacer su gusto por las Matemáticas. De espíritu abierto, con una sólida formación matemática (además de histórica y filosófica), Marshall sostuvo en sus enseñanzas que esta ciencia no era imprescindible para explicar la economía. Según él, los principios económicos debían ser entendidos por cualquiera, por lo que se mostró reticente frente a la excesiva abstracción a la que estaba llegando la Ciencia Económica. Por ello redujo las interpretaciones Matemáticas a simples notas de pie de página que no interrumpieran su línea argumental. En cincuenta años de Trabajo, Marshall publicó más de ochenta obras. www.econofinanzas.com/diccionario.

⁹ Definido como la capacidad para combinar y administrar los insumos productivos dentro de la empresa.

¹⁰ Nació en Moravia (actualmente parte de la República Checa) en el seno de una familia de clase media. Su padre, un manufacturero textil, murió tempranamente, lo que hizo a su madre casarse de nuevo con un general del ejército austro-húngaro treinta años mayor que ella. Este matrimonio marcó la vida del intelectual, ya que le permitió trasladarse a Viena, donde vivió en medio de la aristocracia austriaca. Estudió en la Universidad de Viena, donde fue discípulo de Eugen Böhm-Bawerk, uno de los Fundadores de la Economía austriaca. Posteriormente continuó sus estudios en Gran Bretaña. Tras su paso como ministro de Hacienda austriaco, se dedicó principalmente a la enseñanza, siendo profesor en Bonn y profesor visitante en Harvard. En la década del 30, con el fin de escapar de las tropas nazis, se instaló definitivamente en Estados Unidos al amparo de la Universidad de Harvard. Aunque en muchos sentidos puede ser considerado como un heredero de la Escuela Austriaca, a lo largo de su vida evolucionó en su pensamiento. Recibió influencia de Keynes y admiró especialmente la mezcla de sociología y economía que tenían las teorías de Marx y Walras. De la combinación de estos pensamientos y su sólida formación intelectual, Schumpeter elaboró su propio sistema teórico, en el que analizó principalmente las explicaciones del Crecimiento Económico. www.ecofinanzas.com

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

desarrollo de la economía capitalista. Schumpeter plantea cinco casos de innovación: introducción de un nuevo bien, introducción de un nuevo método de producción o comercialización de bienes existentes, apertura de nuevos mercados, conquista de una nueva fuente de materias primas y creación de un nuevo monopolio. A lo largo de la historia pocos intelectuales han defendido con tanta fuerza el rol del empresario como Joseph Schumpeter. Según sus escritos, la clase empresarial es nada menos que la fuente y el motor del Crecimiento Económico. Schumpeter¹¹ considera de gran importancia la existencia de un sistema crediticio que facilite la acción del empresario, al permitirle obtener los recursos necesarios para financiar las innovaciones y superar el ciclo económico. Sin el crédito necesario no hay emprendimientos innovadores, y por ende, no hay creación de riqueza y empleo.

Contemporáneo a Schumpeter, Frank H. Knight (1885-1972)¹² afirmó que tanto la empresa como el empresario eran factores básicos para asegurar la cooperación dentro del sistema económico y que los beneficios para los empresarios no sólo iban a depender de sus propias capacidades, sino que se verían influenciadas por el ambiente del mercado en donde se desarrollaría.

A la empresa también se le puede analizar según los enfoques de diversas escuelas, por ejemplo, para la economía neoclásica¹³ la “empresa es una función

¹¹ Schumpeter, Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de cultura económica, México, 1967.

¹² Frank Hyneman Knight, en colaboración con Jacob Viner, dirigió el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago desde los años 20 hasta finales de los 40, jugando así un papel central en el establecimiento del carácter de ese Departamento, un papel comparable al que jugó Schumpeter en Harvard o Robbins en la LSE. Estudió en la Universidad de Tennessee y se doctoró en la de Cornell, donde fue discípulo de A.A. Young. Además de Chicago, también fue profesor en las Universidades de Cornell y Iowa. Su famosa tesis *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio* (1921) sigue levantando pasiones hoy día. En ella establece su famosa distinción entre "riesgo" (aleatoriedad con probabilidades conocida) e "incertidumbre" (aleatoriedad con probabilidades desconocidas) subrayando el papel del empresario en la economía. <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/knight.htm> .

¹³ Enfoque económico basado en el análisis marginalista que incluye la percepción del Homo oeconomicus. Generalmente se emplea en dos acepciones: para referirse a los desarrollos en el pensamiento económico entre 1870 y 1920, y a lo que se considera el pensamiento económico ortodoxo o dominante (*mainstream*) en la actualidad. El economista neoclásico por excelencia es Alfred Marshall, quien es considerado el fundador de la escuela. Entre los neoclásicos modernos puede distinguirse, entre otros, a los nuevos clásicos (muchos de los cuales son partidarios del monetarismo) y los seguidores de la síntesis neoclásica. Entre los supuestos de que parte el enfoque neoclásico se encuentra que el comportamiento económico surge del comportamiento agregado de los individuos (u otro tipo de agentes económicos) que son racionales y tratan de maximizar su utilidad o beneficio mediante elecciones basadas en la información disponible. Hoy en día, el enfoque de la escuela neoclásica predomina entre los economistas. Aunque existen muchas críticas a varios de los supuestos de la escuela neoclásica, frecuentemente algunos de estas críticas han sido incorporadas en nuevas versiones de la teoría neoclásica (por ejemplo, la escuela neokynésiana está basada tanto en principios neoclásicos como

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

de producción que, combinando diversas cantidades de factores y tecnología produce una cantidad determinada de un producto a un precio también determinado”¹⁴. La función de producción suma, mezcla, combina e integra factores y medios de producción como la tecnología, en todas sus posibles acepciones. En esta línea (Demsetz¹⁵) la única función de la empresa es la de minimizar costos o maximizar beneficios en el proceso productivo y eso lo puede realizar un solo individuo, por lo que la empresa no necesariamente debe ser una organización. Empero, este enfoque tiene algunas limitaciones, como el hecho de que no toma en cuenta la heterogeneidad de las empresas ni es capaz de explicar los procesos de cambio que influirán en la vida de la misma. Para la economía neoclásica, es el mercado y no la empresa la institución principal de análisis económico.

En otra perspectiva la escuela “Economía del Costo de Transacción”¹⁶, considera que la empresa es una estructura de gobierno como también lo son los mercados. La unidad básica de análisis económico es la transacción y no la empresa, orientada no por maximizar los beneficios sino economizar costos de transacción. Las corporaciones empresariales se explicarían como modelos organizativos que

keynesianos). La economía neoclásica es el producto de varias escuelas de pensamiento en economía. No todos están de acuerdo acerca de qué se denomina economía neoclásica, y el resultado de esto es una amplia gama de aproximaciones neoclásicas a varias áreas problemáticas y dominios; arrancando de las teorías del trabajo a teorías de los cambios demográficos. E. Roy Weintraub expresa que la economía neoclásica se basa en tres cuestiones, sin embargo algunas ramas de la teoría neoclásica pueden tener distintas aproximaciones: Primera, las personas tienen preferencias racionales hacia los resultados que pueden ser identificados y asociados con un valor. Segunda, los individuos maximizan la utilidad y las marcas maximizan la ganancia. Tercera, las personas actúan independientemente en función de información completa y relevante. <http://es.wikipedia.org/wiki/Economianeoclasica> .

¹⁴ Demsetz, citado en Jesús Ma. Valdaliso y Santiago López, *Historia Económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, 2000. p. 40.

¹⁵ Economista nacido en Chicago en 1930, obtuvo el grado de BA por la Universidad de Illinois y el MBA y Ph. D. por la Northwestern University. Ha sido profesor en la Universidad de Michigan, en la de Chicago y en UCLA, donde dirigió el Departamento de Economía entre 1978 y 1980. Su trabajo está centrado en la teoría de la empresa, derechos de apropiación, y problemas de los monopolios y la competencia. Entre sus obras destacan "La economía de la empresa", Alianza Editorial, Madrid, 1997; "La competencia", Alianza Editorial; "Toward a Theory of Property Rights" 1967, AER. Ver: <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/demsetz.htm>.

¹⁶ Ronald Coase publicó en 1937, un artículo que considera la actividad económica como un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas a través del mercado (mediante el mecanismo de precios) o bien en empresas. "Firms are like centrally planned economies, he wrote, but unlike the latter, they are formed because of people's voluntary choices. But why do people make these choices? The answer, wrote Coase, is "marketing costs." (Economists now use the term "transactions costs.") If markets were costless to use, firms would not exist. Instead, people would make arm's-length transactions. But because markets are costly to use, the most efficient production process often takes place in a firm. His explanation of why firms exist is now the accepted one and has given rise to a whole literature on the issue". www.econlib.org/library.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

permiten eliminar los costes de transacción que infringen los mercados. Como toda teoría estática, tiene como limitación no incluir las consecuencias sobre la organización empresarial provenientes de los cambios tecnológicos o en los mercados.

Por su parte, la “Economía Evolutiva”, a través de Edith Penrose¹⁷, considera a “la empresa como un recipiente de recursos, capacidades y conocimientos, muy específicos e idiosincrásicos, que determinan tanto sus ventajas competitivas en un momento dado como su capacidad para evolucionar en el futuro”¹⁸. En esta escuela se incorporan, como factores determinantes en la vida de una empresa, a los recursos, sus competencias, las capacidades dinámicas y la especialización, entre otros. Para Edith Penrose, la empresa es un conjunto de recursos organizados administrativamente que crece y trata de sobrevivir en un entorno de competencia. Distingue entre los recursos y los servicios que se pueden obtener de éstos: "Los servicios que producen los recursos dependen de la forma en que son usados. Exactamente el mismo recurso puede proveer diferentes servicios según la forma en que se use o se le combine con diferentes tipos o cantidades de otros recursos". Cualquier recurso en cualquier empresa está infrautilizado. El gerente de la empresa trata de mejorar el rendimiento de los recursos de que dispone ya que esa es la mejor forma de aumentar la producción y los ingresos sin que aumenten los costes. El conocimiento de la empresa sobre la tecnología y el mercado es clave para permitir un mejor aprovechamiento de los recursos¹⁹.

“A largo plazo, la rentabilidad, supervivencia y crecimiento de una empresa no depende tanto de la eficiencia con la que es capaz de organizar la producción de incluso una amplia diversidad de productos, como de la habilidad de la empresa

¹⁷ Edith Penrose (1914-1996), Edith Elura Tilton Penrose es la mujer que está detrás del concepto de "La empresa penrosiana". Su análisis, desarrollado en la década de 1950, supuso una ruptura temprana e imprevista con la visión ortodoxa de la empresa desde un punto de vista dinámico y evolutivo. En vez de buscar imaginarios equilibrios en tamaño, en combinación de factores o en precios, prestó atención a temas relacionados con el crecimiento de las empresas, las razones de la fusión de empresas, la supervivencia de las PYMEs o la gestión del conocimiento. Como nota sobresaliente del carácter de Penrose, durante la "caza de brujas" del Comité de Actividades Anti-Americanas del senador McCarthy, los Penrose jugaron un papel muy activo en la defensa del académico Owen Lattimore. Quedaron muy desilusionados con la democracia de EEUU por lo que abandonaron el país, al que nunca volvieron a trabajar.

¹⁸ Penrose, citado en Jesús Ma. Valdaliso y Santiago López. *Op. Cit.*, p. 49.

¹⁹ www.eumed.net/cursecon/economistas/Penrose.htm

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

para establecer una o más relativamente invulnerables "bases" desde las que pueda adaptarse y extender sus operaciones en un mundo incierto, cambiante y competitivo. No es la escala de la producción ni siquiera, con límites, el tamaño de la empresa, lo que importa, sino la posición básica que es capaz de establecer por sí misma”²⁰.

En Penrose el concepto neoclásico de industria, como un conjunto de empresas homogéneas que producen productos idénticos, carece totalmente de sentido. No hay dos empresas iguales ya que los conocimientos que poseen las empresas son diferentes y el rendimiento que obtienen de sus recursos es diferente. Para ella, el conocimiento empresarial es un recurso de capital que determina los límites en la capacidad de gestión y en la capacidad de aprovechamiento pleno de los servicios que pueden prestar los demás recursos disponibles de la empresa. Los recursos pueden adquirirse en el mercado, en el exterior de la empresa, pero los conocimientos necesarios para el control, la gestión y el crecimiento son creados en el interior de la empresa y por tanto establecen un límite a la velocidad de crecimiento. Penrose distingue entre el crecimiento "interno" de la empresa, generado por la mejora en el conocimiento empresarial, en la gestión y en el aprovechamiento de los recursos, y el crecimiento "externo", generado por la adquisición de recursos externos. Esta adquisición de recursos externos va unida a un aumento de los recursos infrautilizados, ya que se requiere tiempo para que los recursos nuevos puedan ser plenamente "conocidos" y aprovechados²¹.

A manera de conclusión particular, la empresa es una célula madre cambiante en el tiempo, diferente una de otra, que capitaliza los factores productivos de forma particular, para ofrecer a los consumidores bienes y servicios, lo cual le permite consolidar su posición y expansión en el mercado. La conjunción e interacción de empresas en el mercado posibilita el dinamismo económico y la ampliación del capitalismo.

²⁰ Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell and New York: John Wiley & Sons.

²¹

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

1.1.2. Evolución y clasificación de las empresas.

La empresa ha pasado por un largo proceso de conformación y valoración en el capitalismo, incluso en su conceptualización teórica. La empresa no necesariamente surge como pequeña que evoluciona a mediana, grande y corporativo; ni necesariamente se desempeña localmente para después hacerlo a nivel nacional e internacional. La empresa en la actualidad se mueve en un complejo tejido de organizaciones de diversos tamaños y características que complican su crecimiento y supervivencia y que pueden significarle su fracaso y destrucción. El desenvolvimiento de la empresa variará de una sociedad a otra y de un momento histórico a otro. La empresa actual puede diferir de aquella que operaba en el siglo XVI o XVII cuando el dueño de la misma, era también su líder, organizador, inventor y pivote; en la actualidad, la próspera empresa capitalista presenta una sustantiva disociación entre la propiedad y la gestión, entre éstas y la invención.

En fechas recientes hay sociedades que han sustentado su pujanza económica en el apoyo a sus miles de empresas pequeñas y medianas, en un decidido afán por generar empleo y riqueza. Japón es un país desarrollado que conjunta diversos corporativos (formados por varias empresas), líderes a nivel mundial, como son los casos de Sony, Toshiba, Nissan, y Toyota, entre otras. Estas empresas comenzaron desde abajo hasta convertirse en lo que son, hoy en día. Por ejemplo Sony era la empresa Totsuken dedicada a la reparación de radios, con el paso del tiempo se convirtió en uno de los corporativos más importantes de la economía pues da empleo a “158,500” empleados (dato del 2006)²² con un alto valor generado por sus plantas alrededor del mundo. Sin duda alguna esto se ha logrado gracias a la iniciativa de sus fundadores, al desempeño del trabajador japonés y a la ayuda por parte de su gobierno.

²² <http://www.sony.com.mx/corporate/MX/acerca/infocorporativa/datoscorporativos.html>

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Existen otros ejemplos similares donde se teje la unión del empresario con el trabajador y el Gobierno, como en Corea del Sur y Taiwán, donde las pequeñas y medianas empresas son el motor principal de su crecimiento, y que han dado lugar a modelos de desarrollo exitosos en el mundo.

Pero no siempre sucede así, pues hay sociedades en otras partes del mundo que no han logrado conjuntar con armonía y eficiencia sus factores productivos, ni el Estado ha sido un catalizador y líder que traduzca los esfuerzos en logros y crecimiento económico y social. En líneas posteriores me refiero al caso de México, donde la vigorosa creación de empresas no da los resultados de empresas sólidas y en expansión.

En términos generales se puede clasificar la evolución de las empresas capitalistas en cuatro grandes etapas²³. La primera etapa, data del período previo a la revolución industrial, cuando las empresas surgidas entre los poros de la sociedad feudal crece en un mercado que va imponiendo sus reales en la economía; en ese periodo, la empresa va transitando de un carácter artesanal a manufacturero, con un bajo nivel de organización y tecnología, sustentadas en el empresario líder, emprendedor, organizador y trabajador a la vez, con empleados estratificados a la vieja usanza de maestro, oficial y aprendiz. El crecimiento de la empresa se logra en base a jornadas largas e intensivas de trabajo.

La segunda etapa, se corresponde con la Revolución Industrial en el siglo XVIII, cuando la empresa experimenta una gran revolución tecnológica²⁴ que la lleva de la manufactura al maquinismo. Se eleva la escala de producción así como el tamaño de las unidades productivas en la medida que existe una creciente especialización del trabajo. Como resultado del generalizado proceso de innovación y mejora tecnológicas se presenta una elevada mortalidad de empresas, pero otras se consolidan y crecen en la medida que encabezan las

²³ Isaías Morales Nájjar, notas de la cátedra “Finanzas Internacionales”, Facultad de Economía, U.N.A.M. Ciclo escolar 2011 I.

²⁴ Abanico de innovaciones o mejoras en los sistemas tecnológicos que al provocar impactos de largo plazo alteran sustantivamente el ejercicio de la actividad económica y favorecen el surgimiento de diversos productos, servicios, sistemas e industrias, y modifican el funcionamiento de diversas de ramas de la economía. En G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg and L. Soete (Coords). *Technical Change and Economy Theory*. Printer Publisher, Londres.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

mejoras y amplían capital y mercados. En este periodo se crea un gran mercado mundial de bienes y servicios, apoyado por la creación de un conjunto de instituciones paralelas (bancos mercantiles, empresas de seguros y fianzas, comunicaciones, entre otras) y el surgimiento del patrón oro clásico que facilitan las transacciones entre empresas en diversas partes del mundo.

La tercera etapa es resultado de la concentración y centralización del capital que posibilita el surgimiento y consolidación de estructuras monopólicas de tipo industrial hacia finales del siglo XIX. Las fusiones entre empresas y el apoyo del Estado aumentan no sólo el tamaño sino la presencia y el poder económico de empresas monopólicas. Condición básica para el desenvolvimiento del capitalismo es su exteriorización mundial. Un elemento distintivo de este periodo es que las empresas se trasladan a otros países (exportación de capital de riesgo), conformándose las primeras empresas transnacionales. En este contexto, se presentan dos grandes guerras mundiales entre países que lideraban el capitalismo de aquella época. La gran inmensa mayoría de las pequeñas empresas fueron paulatinamente reemplazadas o absorbidas; si llegaban a subsistir era debido a imperfecciones del mercado y ventajas de localización, pero también por su rápida adaptación a los cambios en el medio. Entre la segunda y la tercera etapa se transita del capitalismo de libre competencia (*laissez faire laissez passe*) al de encarnizada competencia monopólica apoyada por el aparato del Estado. A esta fase corresponde el *fordismo*, esquema de producción en cadena que llevó a la práctica Henry Ford, fabricante de automóviles de Estados Unidos. Este sistema comenzó en 1908 con esquema de combinación y organización general del trabajo altamente especializado y reglamentado a través de cadenas de montaje, maquinaria especializada, salarios más elevados y un número elevado de trabajadores en plantilla. Fue utilizado posteriormente en forma extensiva en la industria de numerosos países, hasta la década de los setenta del siglo XX, momento en que es reemplazado por el *Toyotismo*.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Una cuarta fase de la empresa se presenta en el contexto de lo que se conoce como Globalización Económica, una nueva faceta en el desarrollo del capitalismo. En este periodo se presenta un cambio en la interactividad entre las pequeñas y grandes empresas, en un contexto de economía mundial dominada por transnacionales y tendencia a la segmentación de la producción a nivel mundial. Mediante esquemas de subcontratación las empresas en pequeño retornan en gran escala a la actividad económica tan pronto se integran al ciclo productivo de los grandes corporativos suministrándoles partes y componentes requeridos por aquéllos. En este periodo se impone el *toyotismo*, pilar importante en el sistema de procedimiento industrial japonés y coreano, el cual después de la crisis del petróleo de 1973 comenzó a desplazar al *fordismo* como modelo referencial en la producción en cadena. Se destaca de su antecesor básicamente en su idea de trabajo flexible, aumento de la productividad a través de la gestión y organización (*just in time*²⁵) y el trabajo combinado que supera a la mecanización e individualización del trabajador, elemento característico del proceso de la cadena fordista. Las características de la empresa con éxito son su alto nivel de organización, tecnología, automatización de procesos y administración, vinculación con mercados locales e internacionales y una alta flexibilidad al cambio²⁶.

Clasificación

La empresa podemos clasificarla de diversas formas, según se considere cierto enfoque en torno de ellas, por ejemplo el sector económico al que pertenece, el origen de su capital, su forma jurídica o tamaño. En seguida, presentamos estas modalidades:

- Por el sector económico:

²⁵ El **método justo a tiempo** (traducción del inglés *Just in Time*) es un sistema de organización de la producción para las fábricas, de origen japonés. También conocido como *método Toyota* o *JIT*, permite aumentar la productividad. Permite reducir el costo de la gestión y por pérdidas en almacenes debido a stocks innecesarios. De esta forma, no se produce bajo suposiciones, sino sobre pedidos reales. Una definición del objetivo del Justo a Tiempo sería «*producir los elementos que se necesitan, en las cantidades que se necesitan, en el momento en que se necesitan*».

²⁶ Alvin Tofler, la empresa flexible.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Sector primario: en este se encuentran las empresas que se dedican al trato directo con recursos naturales, como es el caso de las empresas extractivas que se dedican a explotar los recursos de minas y yacimientos; las que trabajan para la elaboración de alimentos, como las pesqueras, agrícolas, ganaderas y forestales.

Sector secundario: son empresas dedicadas a la transformación de la materia prima en un producto final. Este es el caso de las entidades que producen bienes manufacturados, como el vestido, la vivienda, electrodomésticos, entre otros.

Sector terciario: son las empresas dedicadas que ofrecen un servicio a los consumidores, como es el caso de bancos, compañías de seguros, hospitales, servicios públicos, entre otras.

- Por el origen del capital

Público: el capital proviene del Estado o Gobierno.

Privado: son aquellas en que el capital proviene de particulares.

Social: el capital proviene de un conjunto de personas físicas o morales con propósitos de brindar bienes o servicios a la comunidad sin fines lucrativos.

Mixto: entidades donde el capital procede de particulares y del sector público.

- Por su forma jurídica

Esta clasificación deriva del número de personas que participan en la constitución de la empresa, por el capital aportado y por el tamaño; distinguiéndose en dos tipos de empresa:

- Empresario individual: Es un individuo con capacidad para adquirir derechos y obligaciones, es decir, cuando las actividades las realiza de manera individual y no como sociedad o asociación
- Sociedades mercantiles: Se da cuando un grupo de personas invierte en una empresa, dando paso a la formación de una sociedad. En México se puede constituir los siguientes tipos de sociedades:

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Sociedad anónima: es aquella sociedad mercantil cuyos titulares participan en el capital social a través de títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a las mismas.
 - Sociedad de responsabilidad limitada: es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, de importancia en el caso de contraerse adeudos, pues no se responde con el patrimonio personal de los socios.
 - Sociedad comanditaria²⁷: se compone de uno o varios socios comanditados que responden a las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.
 - Sociedad Cooperativa: asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios.
-
- Por el tamaño.

En México, las empresas se clasifican en micro, pequeña, mediana y grande. En nuestro país, al igual que en muchos otros, las tres primeras representan no solo una fuente de trabajo e ingreso muy importante para las familias sino que contribuyen sustantivamente a la formación de valor para el Producto Interno Bruto.

1.1.3. Características generales de las empresas por su tamaño en México.

²⁷ Sociedad comercial en que unos aportan el capital y otros lo manejan.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Tomando como referencia a nuestro país, en seguida presentamos algunas características de las empresas²⁸ según el criterio de tamaño:

- Microempresa. Ocupa hasta 10 personas.

Características:

- El dueño proporciona el capital, dirige y organiza el negocio. Con frecuencia sus familiares desempeñan funciones de empleados.
- Organización de tipo familiar, donde la unidad económica frecuentemente se ubica en la vivienda del propietario. Por lo anterior, es mínima la capacidad gerencial y el nivel de educación del empresario. Es típica la ausencia de registros contables y administrativos.
- Poca división interna de trabajo, con una baja relación capital-trabajo y escaso nivel tecnológico, donde la actividad económica es intensiva en trabajo y poca presencia de las máquinas.
- No cumple en su totalidad con los procesos de legalización de la empresa, por lo que su operación puede ser total o parcialmente informal²⁹.
- Por lo anterior es nulo o insuficiente su acceso no solo a incentivos fiscales sino a otros servicios formales, como el financiamiento o las actividades bancarias.

Ventajas

²⁸ Elvia Espinosa Infante (1997). "Modelos de calidad total en las pequeñas y medianas empresas mexicanas", en Revista Gestión y Estrategia, número 11-12, enero-diciembre 1997.

²⁹ Se considera informal la operación de empresas que no cumplen con los requisitos exigidos por la ley para constituir una empresa, los cuales varían según el tipo o figura legal que tomará la unidad económica y que comprende trámites personales y notariales, judiciales y registrales, procedimientos administrativos y municipales.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Se adaptan y asimilan con rapidez a los cambios estructurales y tecnológicos.
- Pueden dar atención personalizada.
- Sus procedimientos administrativos se pueden adaptar a las condiciones del mercado.

Desventajas

- Sus operaciones son reducidas, lo que ocasiona bajas ganancias.
 - Carecen de iniciativa y planeación para sus actividades a largo plazo.
 - Están rezagadas en el plano, tecnológico, productivo y administrativo
 - Enfrentan diversos problemas de carácter fiscales, financiero, capital humano y organizacional.
- Pequeña empresa. Ocupa hasta 50 personas (varía según el criterio local).

Características:

- Una estructura organizacional mejor definida, aunque sustentada en el dueño de la empresa. El negocio depende de las habilidades adquiridas por el mismo.
- Una mayor relación capital-trabajo, con mejor equilibrio al disponer de una estructura para el ejercicio de su actividad habilitada con procesos semi-tecnificados.
- Su mayor nivel y capacidad tecnológica se reflejan en una mejor definición de la división interna del trabajo.
- Mayor grado de formalización de la empresa, al menos obtiene un registro legal de operación ante la autoridad competente.
- Insuficientes o nulos registros y controles contables y administrativos de carácter sistematizado.
- Proveedoras de materia prima, bienes intermedios y servicios a las medianas y grandes empresas siempre que el monto comprometido no exija fuertes acumulaciones de capital, aunque sí de

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

formalización estructural y de una cierta estandarización de sus operaciones.

- Productoras de bienes y servicios especializados y normalizados para nichos específicos de mercado, que por su reducido tamaño o amplia especialización no permiten economías de escala y por lo tanto no son atractivos para los grandes consorcios.
 - Comercializadoras de bienes o servicios generados en las grandes corporaciones, cuando esta comercialización implica la adopción de patrones uniformes de actuación (representaciones comerciales o de servicio posventa).
 - En algunos casos son licenciatarias de alguno de los tipos de propiedad industrial y/o intelectual que oferte un consorcio empresarial (que puede consistir en el uso de un certificado de inversión o patente, una representación comercial con autorización de uso de marcas y emblemas, la operación de una franquicia³⁰ o cualquier otra modalidad que se adopte).
- Mediana empresa. Ocupa hasta 250 personas (varía según el criterio local).

Características:

- Estructura organizacional profesional, es decir se tiende a desvincular al propietario de la dirección de la empresa.
- Existencia de controles administrativos-contables sistematizados.
- Relación capital-trabajo avanzada, donde los procesos de producción o de servicio están tecnificados.
- División interna de trabajo establecida.
- Operación formal de la empresa.

³⁰ Franquicia hace referencia a los derechos de explotación de un producto, marca o actividad que otorga una empresa a una o varias personas en una zona determinada (Ley de Propiedad Industrial, 2006). Los beneficios que se pudieran adquirir al convertir una empresa en franquicia son: tener el respaldo de una marca reconocida, mayor seguridad de éxito, operación y administración resuelta y la creación de economías a escala.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- El número de trabajadores empleados va de 101 a 250 personas.
- Se preocupan por participar en forma extensa tanto en el mercado nacional como en el internacional.
- Son empresas que cuentan con una mayor infraestructura de maquinaria y equipo, asociado a cierto nivel de tecnología.
- Se siguen desarrollando, y mediante fusiones o alianzas pretenden ser grandes.

➤ Grande empresa. Ocupan más de 251 personas.

Características:

- Los propietarios son grandes inversionistas y accionistas, que no están ligados directamente con las actividades administrativas de la empresa.
- Estas empresas poseen un cuerpo de gerentes y administradores altamente capacitados que gestionan el funcionamiento de la empresa, tanto en el campo de la producción como de sus finanzas.
- Son empresas que cuentan con tecnología, la organización y la investigación y el desarrollo más avanzados en el mercado.
- Vive un proceso continuo de innovación y desarrollo en todas sus áreas. Se siguen desarrollando mediante fusiones, adquisiciones o alianzas estratégicas.
- Frecuentemente están estructuradas por diversas empresas filiales con localización en la región, el país o en el exterior.

Ventajas:

- Su personal a nivel directivo es altamente calificado en gestión, la productiva y financiera.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Tiene la capacidad para establecer las rutas del desarrollo tecnológico a largo plazo.
- Tienen la capacidad de invertir en ciencia y tecnología para lograr innovaciones de largo plazo, o en su caso para adquirirla.
- Forman parte de una red internacional de empresas de alta tecnología, organización e innovación.

Como se indicó en líneas arriba, la empresa es una célula madre cambiante en el tiempo, con diversas características unas de otras no solo en su tamaño sino en sus características de organización, operación, financiación y comercialización. Este diferente perfil, según el contexto histórico de evolución de su entorno, le permite capitalizar los factores productivos de forma particular, para ofrecer a los consumidores bienes y servicios, y lograr su posición y expansión en el mercado.

1.2. La empresa y la globalización económica.

1.2.1. Globalización económica y el nuevo tipo de producción flexible.

A partir de la segunda mitad de los años sesenta del siglo XX se han producido ciertos fenómenos y tendencias en el comportamiento de la economía mundial, que delinear cambios en el patrón de acumulación de capital, al cual se le ha denominado globalización económica. Este nuevo patrón se caracteriza por la segmentación de la producción³¹ y la formación de una red de encadenamientos productivos –múltiples unidades industriales integrales- y de comercialización en diversos espacios regionales por todo el mundo³². La dirección y profundidad de estos fenómenos apuntan a la transformación de la economía mundial en un único mercado para las transacciones de bienes y servicios -incluso los factores capital y trabajo- y en áreas de producción integradas.

³¹ La fragmentación de los procesos productivos consiste en una desconcentración y segmentación de la producción en forma de cascada, en empresas o firmas menores.

³² Morales Nájjar, Isaías. “La globalización de los mercados financieros” en *Revista Economía Informa*, FEUNAM, Mayo 2004, pp: 41-54.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

La transición hacia este nuevo patrón de acumulación a nivel mundial responde al agotamiento de la producción de masas del fordismo³³ y a los resultados renovadores de la producción manufacturera o flexible y del toyismo³⁴. Los cambios tecnológicos, en particular la microelectrónica, computación, informática y mecánica de precisión, se incorporan de forma creciente en todas las fases del proceso productivo.

Esta transición ha implicado un accidentado y contradictorio camino que desemboca en la década de los ochenta en un tipo de perfil de economía especializada y altamente integrada, bajo esquemas de control y gestión en gran medida realizados por empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales aprovecharon estos cambios para exportar capital a países predispuestos al cambio y con capacidad de absorción de nuevas industrias. El resultado fue la modificación en la división internacional del trabajo. El avance de la especialización en el mundo y la reducción de costos favorecieron la creación de un mercado mundial relativamente autónomo de las políticas estatales, con capacidad de determinación de pautas y estrategias de producción en todas las economías.

La nueva revolución tecnológica y de producción de los sesenta-setenta tuvo carta de naturalización en un modelo de producción flexible que mezcla la innovación de la tecnología informática³⁵ con los principios japoneses de organización de la producción. La flexibilización implica la fragmentación del proceso productivo en múltiples unidades o empresas -generalmente separadas- que facilitan una amplia gama de modalidades de articulación horizontal y vertical, con impactos favorables en el producto³⁶.

³³ Aglietta, Michel, 1979. Regulación y crisis del capitalismo. Siglo XXI Editores, México, en Morales Nájjar, ibid.

³⁴ Storper, Michael, 1997. The regional world. Territorial Development in a Global Economy. The Guilford Press, New York. En Morales Nájjar, Ibid.

³⁵ En esta confluyen tres ramas: microelectrónica, telecomunicaciones e informática.

³⁶ Piore, Michel y Charles Sabel, 1990. La segunda ruptura industrial. Alianza Universidad, Madrid. En Morales Nájjar, ibid.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

El modelo de especialización flexible se caracteriza por una amplia flexibilidad funcional, sustentada en la cualificación, polivalencia³⁷ y versatilidad de los trabajadores, lo que facilita una mejor utilización de éstos en función de las necesidades de producción y de los cambios rápidos en la fabricación de ciertos productos como respuesta a la evolución de la demanda. Este esquema de producción implica procesos intensivos de capital sustentados en la automatización, la cual se distingue porque "participan pocos trabajadores, las máquinas reciben sus instrucciones de una computadora que se ha alimentado con toda la información necesaria y, en consecuencia, siguen funcionando con independencia y con una interferencia mínima del operario"³⁸.

La nueva base tecnológica, tanto en los procesos de producción continua, o en flujo, como en los procesos de producción discontinua o en serie, se manifiesta principalmente con³⁹:

- a) “El uso de máquinas herramientas de control numérico computarizado en reemplazo de las convencionales. Las máquinas de control numérico computarizado con valores preestablecidos en un ordenador -que las impulsa respecto a una cierta cantidad física deseada como la altura, la longitud, el diámetro, etcétera -, realizan repetida y rápidamente las operaciones exactas⁴⁰. Se utilizan básicamente para corte de metal: tornos, fresadoras, taladros y centros de maquinado; y para deformación de metal: prensas, cizallas y dobladoras. Debido a la posibilidad de cambiar el tipo de producto elaborado con solo cambiar el programa, presenta -respecto a las máquinas herramientas convencionales- las siguientes ventajas: mayor facilidad y flexibilidad en el cambio de una clase de trabajo a otra, reducción del tiempo de fabricación como consecuencia de que el tiempo de

³⁷ El trabajador debe dedicar un mayor esfuerzo para aprender y formarse, y adecuarse continuamente a funciones nuevas

³⁸ Organización Internacional del Trabajo, 1998: 218. En González Martínez, Jaime. “Producción en serie versus producción flexible”, UAM Azcapotzalco. www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/13/articulos_PDF/13_8_Produccion_serio_versus.pdf.

³⁹ González Martínez, *ibid.*

⁴⁰ Véase OIT, 1998: 219-221.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

preparación es innecesario, disminución de los inventarios, facilidad en el cálculo de los costos unitarios y ahorro en la calificación de la fuerza de trabajo.

- b) La utilización de autómatas para carga y descarga, soldadura y pintura, y para montaje en sustitución de ocupaciones calificadas, por ejemplo, en la industria automotriz que reemplazan a los maestros soldadores y pintores. Otro equipo computarizado es el caso en la industria editorial, donde las fotocopiadoras, foto compositoras, maquinas herramientas computarizadas, CAD, son utilizadas en sustitución de linotipistas, dibujantes, operadores de imprentas, etcétera, mientras más específica sea la calificación respecto a una maquina o proceso productivo mayor es la sustitución.
- c) El uso de computadoras en el proceso de diseño, dirección, ejecución y control de operaciones de fabricación, es decir, de los sistemas de diseño y manufactura asistido por computadora, que por sus siglas en ingles se les conoce como sistemas CAD / CAM.”

La automatización flexible se refiere a las posibilidades programables de la nueva maquinaria de tal suerte que sean adaptables y/o flexibles a los requerimientos de una producción variada acorde a lo que demanda el mercado. Los principales rasgos que favorecen la adopción de la automatización programable son:

- a) “Mayor flexibilidad de las líneas productivas para adecuar y/o modificar con relativa rapidez el diseño de productos, procesos y volúmenes de producción...”
- b) “Como consecuencia, y en tanto que la tecnología flexible permite la fabricación de productos diferenciados, esto posibilita reaccionar rápidamente a las exigencias de la competencia entre productores y a las cambiantes necesidades y gustos de los consumidores...”
- c) “Aprovechando que las máquinas herramientas computarizadas pueden cambiar en segundos sus patrones de comportamiento y de esa manera

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

realizar varias operaciones en un tiempo dado, se disminuye el tiempo del proceso de producción y el volumen de producto en proceso.”

- d) “Gracias al uso de la computadora en el diseño del producto se puede reducir su número de componentes y las fases de su fabricación...”
- e) “Una mejor articulación y coordinación entre los momentos de abastecimiento de materias primas, producción y distribución, ya que el uso de las computadoras -en la medida que permiten generar y manejar mayores flujos de información- facilita la gestión administrativa y estratégica de las empresas...”, y
- f) “Mayor integración de las funciones de diseño, investigación y desarrollo...”

La consolidación y extensión de este patrón de acumulación a nivel mundial ha permitido la integración de las economías en desarrollo, en particular las emergentes, en una nueva división internacional del trabajo⁴¹, la cual les permite crear plataformas de exportación de bienes o partes de bienes intensivos en trabajo. En otras palabras, estas economías son oferentes básicamente de bienes con un alto contenido de trabajo.

La innovación tecnológica microeléctrica posibilitará que dichas plataformas se encadenen a procesos productivos integrales de tal manera que esos países estén inmersos en la economía mundial. Este encadenamiento productivo torna interdependientes a agentes económicos de diversas partes del mundo bajo variados esquemas empresariales, tales como gestión autónoma, asociada, aliada, subcontratada o subordinada. Este encadenamiento productivo al sobreponer unidades productivas en diversos espacios nacionales le brinda a la producción y su comercialización un carácter supranacional o transnacional. En esta nueva división internacional del trabajo las naciones en desarrollo pueden ser

⁴¹ Fröebel, F., Heinrichs, J., y Kreye O., 1980. La nueva división del trabajo. Siglo XXI Editores, México. En Morales Nájjar, ibid.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

beneficiadas de la demanda de bienes o partes de bienes necesarios para otros procesos de producción ubicados en otras zonas del mundo.

La nueva revolución tecnológica en la producción fue encabezada por Japón, quién logró una importante penetración en el mercado mundial a costa de Estados Unidos y Europa. La adopción de este nuevo modelo fue exitosa entre los países de Asia Oriental. Las economías que previamente habían realizado transformaciones lograron asimilar dicho conocimiento⁴²: este fue el caso de las economías de Asia Oriental, como Corea y Taiwán, quienes tuvieron como estrategia la promoción del aprendizaje tecnológico, ampliar la infraestructura productiva y establecer una coordinación entre los sectores público y privado, bajo un esquema de apertura gradual hacia el mercado mundial.

En el caso de las naciones latinoamericanas, inmersas en un largo proceso de industrialización sustitutiva de importaciones y dependiente del mercado interno que se fue agotando y generando crecientes déficit fiscales y con el exterior, tal proceso fue iniciado en forma tardía. Con la crisis de deuda externa de los ochenta, detonada por la suspensión de pagos de México en agosto de 1982, dichas naciones quedaron en franco rezago, a pesar de que algunas de ellas iniciaron serios procesos de modernización⁴³. Estos procesos se realizaron en entornos adversos, en particular derivados de las presiones ejercidas sobre el desmantelamiento del aparato de intervención estatal y la apertura acelerada de la economía⁴⁴. En estas economías, la reforma neoliberal instrumentada durante los últimos veinte años ha tenido como propósito la inserción o reinserción internacional mediante la apertura y liberalización y el achicamiento del Estado a favor de mayor poder y presencia al sector privado. El resultado a la fecha es limitado o fallido.

⁴² Rivera Ríos, Miguel, 2000. México en la economía global. UNAM y Editorial Jus. México.

⁴³ Rivera, Op. Cit.

⁴⁴ Ramiro Fernández, Víctor y Marta Villalba, 2004. Especialización Flexible en América Latina en el marco del Consenso de Washington. Revista Comercio Exterior. México, Vol.54, Num.3.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

1.2.2. Desempleo estructural y economía informal en la globalización económica.

La tecnología es uno de los principales factores que influyen en el modelo de organización del trabajo y en la estructura de cualificaciones existentes en la empresa. La incorporación de nuevos procesos, materiales y técnicas de producción incide de forma significativa en el tipo de relaciones que se establecen al interior de la empresa como organización, grupo, persona y puesto de trabajo.

En particular, se suelen producir transformaciones en las tareas y puestos de trabajo y también cambios en los sistemas de producción, en la supervisión y en las estructuras y formas organizacionales. En la actualidad, estos cambios coinciden con los nuevos métodos de trabajo flexible y el impacto de la revolución tecnológica. Bajo estos métodos la función de los trabajadores es acompañar el desarrollo de la producción, previendo y anticipándose a los problemas, manejando los imprevistos que ocurran con la materia prima, los equipos, o la acción de sus compañeros en fases previas de la producción. Es decir, mantener el proceso bajo control, ajustando los parámetros reales de operación y cumpliendo con las especificaciones, casi siempre definidas teóricamente. El propósito es reducir los tiempos muertos y evitar que la producción siga otra rutina.

Por lo anterior, las empresas solicitan un nuevo perfil de trabajador, demandando de él ciertas características⁴⁵:

- Operar nuevos equipos o sistemas.
- Mentalidad de mejora continua, motivación y participación.
- Polivalencia laboral.
- Conocimiento del proceso y del producto.
- Valores de calidad, productividad, competitividad.
- Trabajo en equipo, relacionamiento con grupos.

⁴⁵ OIT. “Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional. Formación para el trabajo decente”. www.cinterfor.org.uy .

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Conocimientos teóricos de ciencias básicas (matemática, física, química), mantenimiento, seguridad e higiene.
- Lectura e interpretación de gráficos, formatos de producción, planos de proceso.
- Razonamiento, planteamiento y solución de problemas.
- Disposición para asumir situaciones nuevas y escenarios complejos y diversificados.
- Actitud abierta y favorable a los cambios.

La globalización de la economía, la innovación tecnológica y la desregulación del mercado de trabajo, entre otros factores, han reconfigurado drásticamente la naturaleza del trabajo en los países. Las empresas se han reestructurado, haciéndose más planas y pequeñas; han aplicado métodos de producción más austeros y racionalizados, como los sistemas "just in time" y la subcontratación.

Asimismo, de forma creciente la industria recurre a esquemas de contratación *outsourcing*, que implica subcontratar trabajo a empresas o personas para atender actividades subsidiarias que van desde la realización de actividades productivas que abaten el costo operacional de la empresas hasta actividades de servicio, como el mantenimiento, limpieza, catering, o para hacer frente a actividades que requieren habilidades específicas que el personal de la empresa no posee.

Otro fenómeno paralelo, lo representa la estrategia empresarial de contratar a los trabajadores en forma independiente a los sindicatos, afectando severamente sus prestaciones sociales, como la seguridad social, y trasladándole el pago de impuestos. Bajo este esquema el trabajador se obliga a acogerse a un régimen falso de autoempleo, donde asume las responsabilidades sociales y fiscales que eran propias de la empresa.

El trabajador de los últimos treinta años ha estado sometido a diversas presiones que vulneran su estabilidad de ingreso y su factibilidad de empleo en el mediano y

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

largo plazo. Estas presiones son: la flexibilización productiva, innovación tecnológico; cambio organizacional bajo diversas modalidades, entre las cuales predomina la subcontratación entre grandes y pequeñas empresas; polivalencia en el funcionamiento del trabajador; rotación de puestos de trabajo; nuevos procedimientos de contratación laboral. Estos factores están favoreciendo la extensión de nuevas formas de reclutamiento, promoción, formación y remuneración. En particular, la fragmentación de los procesos de producción ha dado como resultado de empresas grandes y medianas disminuyen sus efectivos laborales, mientras que las pequeñas empresas mantienen una incorporación fluctuante de trabajadores a través de contrataciones temporales, intensificando las jornadas de trabajo, precarizando las condiciones de trabajo y las coberturas sociales⁴⁶.

Las sociedades actuales están tendiendo a la generación de un desempleo estructural, el cual podríamos definir como el desequilibrio entre el tipo de trabajadores que requieren las empresas y el tipo de trabajadores que existen en el mercado. Las causales de este desequilibrio son diversas:

- la capacitación: por ejemplo, los desarrollos tecnológicos necesitan nuevas calificaciones en muchas industrias, y dejan sin empleo a aquellos trabajadores cuya capacitación no está puesta al día.
- la localización: por ejemplo, una fábrica puede cerrar o desplazarse a otro lugar, despidiendo a aquellos trabajadores que no pueden o no quieren desplazarse, o
- las características personales no sean las adecuadas, por ejemplo, los trabajadores con una educación inadecuada, o los trabajadores jóvenes y los aprendices con poca o ninguna experiencia, pueden no encontrar trabajo porque no reúnen el perfil solicitado por la empresa.

⁴⁶ Carlos Calero Jaén. Los sistemas de producción flexible y sus repercusiones en las condiciones de trabajo. Valencia, Enero 2004. http://www.ces.gva.es/pdf/trabajos/articulos/revista_31

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Pero también los trabajadores muy calificados pueden estar desempleados si no existe una demanda suficiente de sus servicios. También se presenta insuficiencia de empleos cuando los empresarios muestran actitudes discriminatorias sobre los trabajadores por motivos de sexo, religión, raza.

Con las nuevas condiciones de producción flexible y segmentación de la producción a nivel mundial se ha generado un desempleo estructural y amplio en la mayoría de las economías insertas a la globalización, lo que ha acentuado los problemas de la pobreza y la injusticia social. El desempleo, la pobreza y la injusticia social están entre las principales preocupaciones de la población mundial. Según la encuesta Ipsos/Reuters a 18,676 adultos en 24 países de Asia, África, Europa, Norteamérica y Sudamérica también mostró que sólo un tercio de los ciudadanos del mundo está "satisfecho" con los acontecimientos en su propio país. La encuesta reveló en el resto de la población estudiada, dos cosas particularmente interesantes. "Primero, aunque el desempleo y los trabajos están en lo más alto de la lista, el tema más omnipresente es realmente la pobreza y la desigualdad social"; segundo, lo mal que está Europa. Francia y Reino Unido y la mayor parte de Europa, salvo Alemania⁴⁷.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el desempleo mundial se ubicó en 205 millones de personas en 2010, con una tasa de paro mundial del 6,2% -casi lo mismo que en 2009- y 27,6 millones por encima que en 2007, en vísperas de la crisis. La OIT prevé una tasa de desempleo mundial de 6,1% en 2011, lo cual equivale a 203,3 millones de personas desempleadas⁴⁸. La OIT en su informe "Tendencias mundiales del empleo en 2011", expresa que el 55% del aumento en el desempleo mundial entre 2007 y 2010 se registró entre las economías desarrolladas, si bien la región sólo representa el 15% de la fuerza de trabajo a nivel mundial. Por contra, en diversas economías del mundo en desarrollo, como Brasil, Kazajstán, Sri Lanka, Tailandia y Uruguay, las tasas de desempleo disminuyeron por debajo de los niveles anteriores a la crisis.

⁴⁷ www.cnnexpansion.com/economia/2011/02/01/problema-mundial

⁴⁸ www.cincodias.com. El desempleo mundial bajará en 2011 al 6,1%. 18 junio del 2011.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

El problema es particularmente grave en la población joven, donde la falta de empleo se ha acentuado alarmantemente y sin expectativas de una mejor educación. La OIT destaca que a nivel mundial un total de 78 millones de jóvenes estaban desempleados en 2010, muy por encima de los 73,5 millones en 2007, aunque por debajo de los 79,6 millones registrados en 2009. De este modo, la tasa de desempleo de los jóvenes entre 15 y 24 años se situó en el 12,6% en 2010. Sin embargo, la OIT advirtió de que había 1,7 millones de jóvenes menos en el mercado laboral de lo previsto, y que estos trabajadores desalentados no cuentan como desempleados porque no están buscando trabajo de manera activa.

Un problema asociado a este desempleo estructural y masivo es que las personas buscan opciones para vivir que van de la delincuencia a la ocupación en la llamada *economía informal*. Este término hace referencia “al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos. Las labores de la OIT deben tener en cuenta las dificultades conceptuales que se derivan de esa gran diversidad.”⁴⁹ Los ocupados en la economía informal incluyen a trabajadores asalariados y por cuenta propia. Ambos tipos de empleados se encuentran en condiciones inseguras y vulnerables, y pasan de trabajadores formales a informales y viceversa. Dado que carecen de protección, derechos y representación, esos trabajadores suelen quedar atrapados en la pobreza.

La economía informal se convierte en una oportunidad para trabajadores que, de otro modo, no tendrían trabajo ni ingresos. Esto es particularmente relevante en

⁴⁹ OIT. Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal, CIT 90, 2002.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

los países en desarrollo que cuentan con una importante fuerza laboral en rápida expansión, problemas de crecimiento demográfico y han tenido despidos masivos por la aplicación de programas de ajuste estructural. La economía informal representa para dichos países una opción importante para crear trabajo y generar ingresos, con la ventaja de su fácil acceso y el bajo nivel de exigencia en cuanto a educación, calificaciones, tecnología y capital. Por supuesto, también contribuye a satisfacer las necesidades de los consumidores pobres, al proporcionar bienes y servicios que se pueden conseguir fácilmente y a precios módicos.

Es importante señalar que los cambios en la organización de la producción y el trabajo han propiciado el crecimiento de la economía informal. Como señala la OIT “Los trabajadores y las unidades económicas intervienen cada vez más en sistemas de trabajo flexibles, incluida la contratación externa y la subcontratación, y algunos se encuentran en la periferia del núcleo empresarial o al final de la cadena de producción y tienen déficit de trabajo decente”⁵⁰, es decir se localizan en la economía informal.

Esta economía informal se caracteriza porque el ámbito para la actividad económica es pequeño o no definido, condiciones de trabajo inseguras e insalubres, bajos niveles de competencias y productividad, ingresos bajos o irregulares, largas jornadas laborales y por falta de acceso a la información, los mercados, los recursos financieros, la formación y la tecnología.

Lograr transformar esta economía informal en formal implica eliminar los aspectos negativos de la misma, al tiempo que se vela porque las oportunidades de subsistencia y capacidad empresarial no se destruyan. Como lo señala la OIT⁵¹, la informalidad es una cuestión de gobernanza. El crecimiento de la economía informal puede deberse a políticas macroeconómicas y sociales inadecuadas, ineficaces, encubiertas o mal aplicadas, problemas de corrupción, inadecuadas políticas fiscales y falta de marcos jurídicos e institucionales.

⁵⁰ OIT. Ibid.

⁵¹ OIT. Ibid.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Es cierto que el desempleo y la economía informal requieren de una buena gobernanza, pero también de un adecuado patrón de desarrollo económico que vele por el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad, sin incurrir en desequilibrios que tengan que ser posteriormente pagados con ajustes adversos a la población.

Como resultado del nuevo patrón de desarrollo capitalista, con formas de producción flexible y segmentadas, se ha propiciado un ambiente favorable para la expansión de las empresas micro, pequeñas y medianas, que aprovechan las estrategias de subcontratación o de producción para nichos con avidez de productos intensivos en mano de obra. En forma similar, a consecuencia del desempleo estructural y la ampliación de la economía informal, existe el propósito de los gobiernos por crear una estrategia alterna de formación de empresas que brinden empleo e ingreso a sus líderes bajo un esquema de “emprendimientos”. Como estos emprendimientos son arrojados dentro de las micro y pequeña empresas, en el siguiente capítulo se tratará con mayor detalle la importancia de este tipo de empresas, pues en la medida que ellas surjan, consoliden y crezcan, en esa medida las estrategias de emprendimientos serán exitosas.

1.2.3. La micro y pequeña empresa en la globalización.

En el nuevo contexto de economía flexible y segmentada que da lugar a la formación de múltiples unidades industriales integrales -donde es un lugar común la subcontratación- la micro, pequeña y mediana empresa tienen un papel sustantivo pues facilitan la integración en forma flexible de procesos productivos entre diversas localidades o distritos industriales, a la vez que representan la estrategia idónea para economías en desarrollo con abundante mano de obra para la creación de riqueza y empleo, elementos claves para la estabilidad de los países.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Es idea de muchos economistas, que este tipo de empresa es el mejor vehículo para vincularse a los procesos productivos actuales en el mundo. En opinión de Ernesto Somma, "la única alternativa que existe para las Pyme hoy, en el actual contexto económico, es integrarse en una red internacional con otras pequeñas y medianas empresas para sobrevivir ante la globalización"⁵². Los argumentos para Somma son, primero, las posibilidades de intercambio y exportación se acrecientan con las PYMES, especialmente para productos intensivos en trabajo; y segundo, las grandes empresas están relocalizando sus fases de producción en distintos países con el propósito de maximizar la relación costo-beneficio. A la luz de estas ideas, las pequeñas y medianas empresas tienen la oportunidad de sobrevivir si logran establecer redes de encadenamientos productivos con otras empresas similares en la idea de operar de la misma manera que una multinacional.

Como lo señala Rivera⁵³, las naciones que tienen como estrategia la promoción del aprendizaje tecnológico, ampliar la infraestructura productiva y establecer una coordinación entre los sectores público y privado, tienen altas posibilidades de éxito en un esquema que considere la apertura gradual hacia el mercado mundial. Las empresas en particular deben disponer de preparación empresarial (de organización, administrativos, financieros) introducción continua de innovaciones tecnológicas, habilidad de adaptarse a los cambios en el mercado, además de aprovechar eficientemente los recursos de apoyo del Estado o de los organismos creados para su beneficio.

En la generalidad de los países, las empresas micro, pequeñas y medianas representan el grueso de sus empresas, en algunos casos con más del 95% del total de sus empresas, siendo aportadoras de más de la mitad del producto interno bruto y más del 60% de los empleos. En Estados Unidos estas micro, pequeñas y

⁵² Ernesto Somma. Citado en Sandra Califano, *El modelo italiano, una pista para seguir*, La Nación, Comercio Exterior, 18/09/2001. Consultado en la Red Internacional Internet, dirección URL: <http://www.mujiynegocios.com/articulo162-lanacion.htm>. (Consulta: 11 de marzo de 2009).

⁵³ Rivera Ríos, op. Cit.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

medianas empresas (Mipymes) constituyen el 99% del parque empresarial, generan el 51% del PIB y contribuyen con el 52% de los empleos; en la Unión Europea, las cifras son 99, 55 y 70%, respectivamente; en Argentina, 99, 60 y 78%; mientras que en México: 99, 41 y 64%⁵⁴. Los datos son reveladores, las mipymes son el centro de atención de las políticas y las prácticas gubernamentales. Los Estados deben preocuparse por su supervivencia y consolidación, de ahí el diseño e instrumentación de diversos programas de apoyo a las empresas, en particular a las micro y pequeñas.

En muchos países los programas de fomento a las pequeñas y medianas empresas han dado resultados positivos, como en Japón, Italia, Taiwán, Corea del Sur y Tailandia. Estos programas conjuntas el fomento a la innovación, financiamiento, capacitación, subcontratación, vinculación y articulación de cadenas productivas.

La adopción nuevas formas de organización y de tecnologías modernas le han permitido a Mipymes de algunos países igualar e incluso mejorar sus niveles de productividad frente a las grandes corporativos. “En Asia, Filipinas e Indonesia, las empresas medianas y pequeñas representan el 90% de los establecimientos manufactureros y son predominantes en ramas tales como la alimentaria, textil, muebles, productos metálicos y artesanías”⁵⁵.

En la Comunidad Europea, las Mipymes constituyen más del 99% de sus empresas y aportan más del 70 por ciento del empleo y 55% del PIB, representando un importante motor de crecimiento de la comunidad.

Se pueden citar muchos casos exitosos donde las instituciones públicas y privadas se conjuntan para apuntalar a estas empresas. Para fines prácticos y de espacio,

⁵⁴ Small and Medium-sized Enterprises, OECD, Junio 2000. Citado por Secretaría de Economía, Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México. México, 2001.

⁵⁵ Salvador García de León Campero, *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, México, Diana, 1993, p. 55.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

en esta investigación solo se hará referencia a la República de Corea del Sur⁵⁶, considerada en la actualidad la 13ª mejor economía del mundo. Su proceso de despegue data de 1950. Corea realizó transformaciones internas orientadas a brindar apoyos a sus empresas pequeñas y medianas, a fin de garantizar un crecimiento armónico y sostenido en lo que se llama mercado dirigido por un Estado impulsor pero cuidadoso de no pasar al intervencionismo total. Durante este proceso de crecimiento económico, las empresas coreanas como, Samsung o LG, se convirtieron en corporaciones internacionales reconocidas en todo el mundo.

Entre los años 70s y finales de los 90s, su sector más dinámico (la agricultura) pasó de ocupar cercanamente el 46% de la PEA a tan solo el 12%, de tal forma que este sector representa actualmente alrededor del 3% de su Producto Interno Bruto.

Un factor relevante en su impulso económico fue la entrada de inversiones de Estados Unidos y Japón, hábilmente dirigidas por el gobierno coreano hacia los sectores estratégicos de su economía, lo que permitiría que estos sectores experimentaran grandes y positivas transformaciones. Ramas primarias de la economía (actividades avícolas, cría de gusanos de seda, las bovina y porcina, la pesca y la industria de la madera y el papel) son relevantes en este proceso. Otro aspecto a considerar fue su gran compromiso con la ciencia y la tecnología, al ubicarse dentro los países de mayor avance tecnológico y digital. Es el tercer país con mayor número de usuarios de Internet de banda ancha, esto de acuerdo a los países miembros de la OCDE. También, es uno de los líderes en la producción de aparatos electrónicos y teléfonos móviles.

Su PIB crece a una tasa promedio real de aproximadamente 6% y en la última etapa fluctúa alrededor del 5%. Su tasa de crecimiento de la producción industrial -a pesar de la etapa de crisis mundial- refleja una constancia de alrededor del 7%,

⁵⁶ Corea del Sur es un país de Asia Oriental, limita al norte con Corea del Norte, al este con el Mar del Japón, al sureste y sur con el estrecho de Corea, y al oeste con el mar Amarillo. Casi el 50% de su población vive en su capital, Seúl.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

mostrando fuerte solidez. Su tasa de alfabetización es considerable y tiende a colocarse en un 98%, lo que indica su fuerte compromiso con la educación lo que les permite contar con mano de obra adiestrada y preparada para enfrentar las condiciones cambiantes del mercado, además de que presenta un menor ritmo de crecimiento poblacional. En su sector externo muestra un saldo superavitario gracias al buen dinamismo de sus exportaciones. Una característica importante de este país es su apoyo a la innovación, la investigación y el desarrollo, así como a la ciencia y la tecnología, lo que le ha permitido rebasar –excepto Japón y China- al resto de los países asiáticos.

El reto para las economías en desarrollo es rescatar sus planteamientos históricos con una visión que les permita aprovechar el conjunto de factores productivos, habilidades institucionales y organización de las unidades económicas. Afrontar los retos implica una mejora sustancial de su capacidad de competencia, entendida ésta no como la mera obtención de un valor superior al ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor⁵⁷; sino como el resultado de la interacción compleja y dinámica entre Estado, empresas, instituciones intermediarias y capacidad organizativa de una sociedad⁵⁸. Cuando los esfuerzos de las empresas se armonizan con la diversidad de factores del entorno que la arropa (infraestructura física, instituciones científico tecnológico, políticas y apoyos estatales, e instituciones culturales) se logra una ventaja sistémica.

El sistema económico de un país debe estar cimentado en empresas competitivas, pues las mismas son las impulsoras del progreso social y económico de una región o país. La alta competitividad de un país es reflejo de una elevada productividad, cuando ésta se cristaliza día a día se produce una mayor interactividad económica entre los diversos componentes de una economía, con

⁵⁷ Michael Porter, *Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Cecs, 1987. p. 16

⁵⁸ Ardavín Magoni, Bernardo. El incremento de la competitividad de la empresa media, Revista: El mercado de valores, México, diciembre 2002.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

aumento de la riqueza y el empleo, pilares básicos del desarrollo de una región o país.

Los países que logran superar diversas restricciones al desenvolvimiento de las empresas garantizan la viabilidad de las mismas en los mercados mundiales. Aquellas pueden ser variadas, tales como:

- Políticas económicas inadecuadas.
- Mercados financieros delgados o poco profundos.
- Marcos jurídicos y administrativos inadecuados que no garantizan ni protegen la libertad sindical hacen que los trabajadores y los empleadores tengan dificultades para organizarse.
- Reglamentación inadecuada y políticas tributarias excesivamente altas hacen que los costos de la formalización sean excesivos.
- Barreras de entrada a los mercados y la falta de acceso a información sobre el mercado.
- Costos e ineficientes servicios públicos.
- Insuficiencia de seguros y garantías.
- Escaso apoyo a la investigación y desarrollo tecnológico.
- Ausencia de un sistema adecuado de derechos de propiedad y titularidad de los bienes.
- Pobreza de la población pues elimina toda oportunidad y posibilidad real de trabajo decente y protegido.
- Problemas de salud y educación insuficiente, entre otros muchos.

Estos y otros factores en su totalidad o parcialmente, en conjunción con la problemática de la MIPYMES, explican el poco éxito de estas empresas y el alto nivel de mortalidad que llegan a tener en muchos países.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

En los siguientes capítulos se tratará respectivamente uno y otro tema. El primero, especialmente la creación de micro y pequeñas empresas, representa el arropamiento natural de los nuevos emprendedores. Si éste tipo de empresas fracasan, el esquema de emprendedores no tiene viabilidad.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

CAPÍTULO II.

Las Micro y Pequeñas Empresas en México.

2.1. Estratificación de las empresas en México

La Secretaría de Economía en julio de 2009 realizó una nueva estratificación de las empresas Micro, Pequeña, Mediana y Grande, conforme se presenta en el cuadro 1, siguiente.

Cuadro 2.1

Clasificación de las empresas en México en 2009

Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)*
Micro	Todas	1 a 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	11 hasta 30	\$4.01 hasta \$100
	Industria	11 hasta 50	\$4.01 hasta \$100
Mediana	Comercio	31 hasta 100	\$100.01 hasta \$250
	Servicio	51 hasta 100	
	Industria	51 hasta 250	

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaria de Economía, 2009, Fondo PyME.

* Millones de Pesos.

Esta nueva estratificación tiene como propósito que las empresas Pequeñas y Medianas puedan tener un mejor y mayor acceso al crédito, con el cual puedan disponer de los recursos necesarios para innovar y realizar inversiones orientadas a mejorar los procesos productivos, introducir más y mejores tecnologías que les permitan una reducción en los costos y aumentar la eficiencia de las plantas productivas. Todo lo anterior con la idea de que sean más competitivas y puedan mejorar su posición en el mercado.

Los criterios para clasificar a las empresas no son muy amplios, pero si varían en el mundo. Todos ellos tienen como característica, el estar basados en el número de trabajadores.

La importancia que en México se otorga a las empresas Micro, Pequeñas y Medianas se explica porque son las grandes generadoras de empleo regional y

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

nacional en una economía con niveles insuficientes de crecimiento y sin lograr superar un largo estancamiento.

Un dato interesante para demostrar la importancia de este tipo de Empresas proviene de información recabada del censo económico para Micro, Pequeñas, Medianas y Gran Empresa relativo a la estratificación de los establecimientos y elaborado por el INEGI para el año 2004.

Cuadro 2.2

Industrias manufactureras, comercio y servicios Unidades económicas y personal ocupado total por estratos 1993, 1998 y 2003 (porcentajes)

Estratificación Censal	Unidades económicas			Personal ocupado		
	1993	1998	2003	1993	1998	2003
Total Nacional	100	100	100	100	100	100
0 a 10	95.8	95.9	95.5	44.4	44.3	42.1
11 a 50	3.3	3.2	3.5	16	15.3	14.7
51 a 250	0.7	0.7	0.8	18	16.5	16.1
251 y más personas	0.2	0.2	0.2	21.6	24.8	27.1

Fuente: con datos del INEGI, de los años 1994, 1998, 2003.

Si se considera solo a las empresas micro y pequeñas, ellas representan el 99% de los establecimientos y brindan al menos el 56.8% de los empleos ofertados por la planta productiva del país. Cuando se agrega a las medianas, los datos se elevan a 99.7% y 73%, respectivamente. En la misma línea, si se analizara solamente a las pequeñas y medianas, los datos son relevantes puesto estas representan el 4.3% de los establecimientos y proporcionan el 31% de los empleos. En otras palabras, en México las empresas micro son las grandes aportadoras de empleo y establecimientos, pero dada su naturaleza vulnerable o informal no son susceptibles de beneficios ni públicos ni privados. Esta es una de las razones que justifican el discurso oficial que usa el acrónimo Mipyme para hablar de los grandes apoyos económicos, financieros, fiscales, administrativos y tecnológicos a dichas empresas en general; de no hacerlo así, se tendría que aceptar que el 95% de los establecimientos en México está fuera del beneficio público, y del privado institucional (bancos y cámaras industriales y de comercio).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Esta es la primera gran llamada de atención para las políticas públicas. Revisar los programas de ayuda y fomento a las empresas micro.

Cuando se presta atención a las ramas dinámicas de la economía, dicho análisis aporta información también importante. En México, la manufactura es uno de los sectores más dinámicos, y las unidades económicas del país se encuentran estrechamente vinculadas con este sector. Siguiendo los censos económicos 2004 del INEGI, el sector manufacturero en México contribuye con el 43.3% de la producción bruta total, concentrando el 10.9% de las unidades económicas y una de cada cuatro personas ocupadas.

Cuadro 2.3

Importancia de la industria manufacturera en la economía (2004)

Concepto	Total nacional (1)	Industria Manufacturera (2)	Relación porcentual 2/1
Unidades económicas	3,005,157	328,718	10.94
Personal ocupado	16,239,536	4,198,579	25.85
Producción bruta total	6,317,178,777	2,732,718,051	43.26

Fuente: Elaboración con base a información de los censos económicos 2004 del INEGI.

* Nota: los totales nacionales excluyen actividades agropecuarias, gobierno, asociaciones religiosas y organizaciones extraterritoriales.

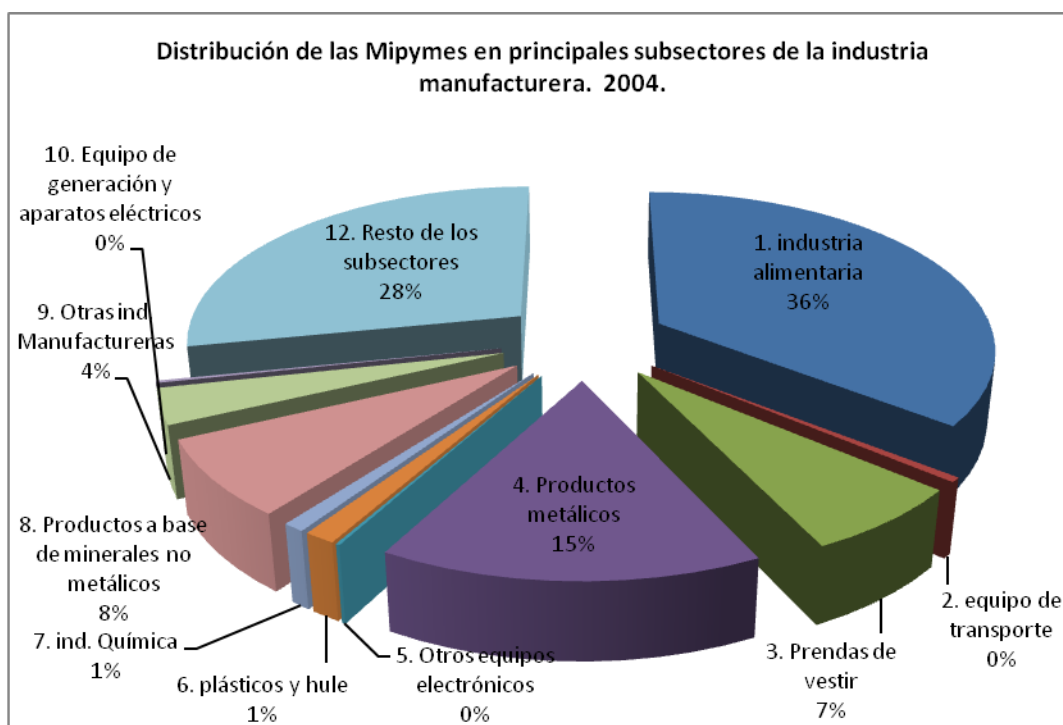
El personal ocupado total incluye al personal dependiente de la razón social y al personal no dependiente de la misma.

Por tamaño de empresa, las empresas micro manufactureras (0 a 10 personas) representan para 2004 el 90.9% de las unidades económicas del total del sector y ocuparon el 18.2% del personal ocupado total. Al contrario de la micro, las empresas grandes representaron en 2004 tan solo en 0.9% del total de las unidades económicas absorbiendo al 52.3% del personal ocupado y la producción bruta fue de 73.9%.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

En el gráfico siguiente se presenta la distribución de los establecimientos en la industria. Los principales subsectores en los que se concentran las Mipymes manufactureras son: alimentos (36%), productos metálicos (15%), productos a base de minerales no metálicos (8%) y prendas de vestir (7%). En tanto que las principales ramas de concentración son: panaderías y tortillerías (31%); estructuras metálicas y herrerías (14%); muebles, excepto de oficina y estantería (6%); y fabricación de otros productos de madera (6%).

Gráfico 2.1



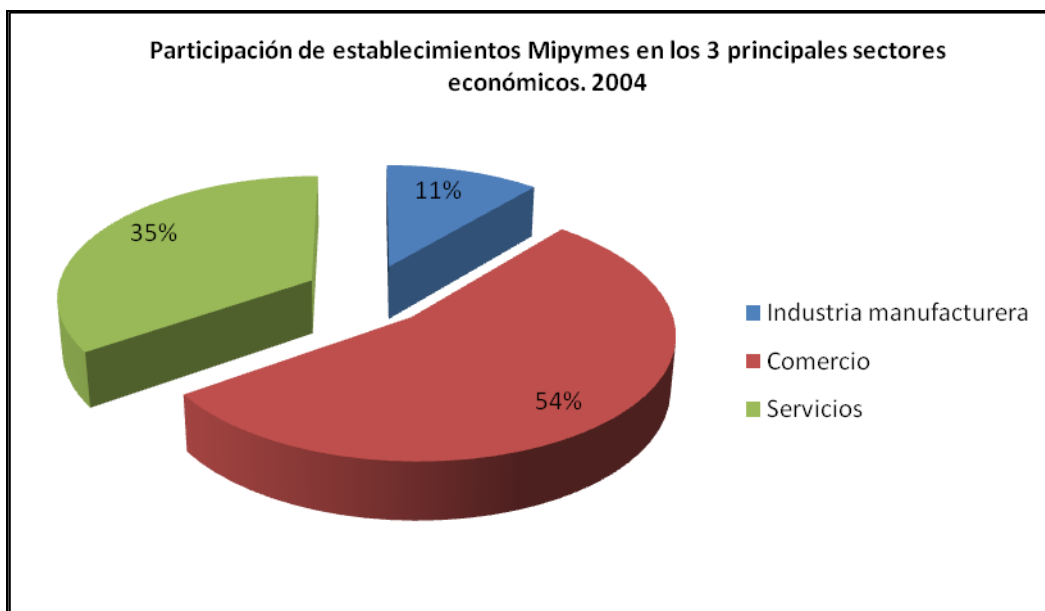
FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004

Estas últimas cifras ejemplifican la gran dificultad de las Mipymes manufactureras para vincularse a los nuevos procesos tecnológicos y administrativos, limitando su acceso a las actividades de mayor valor agregado y restringiéndolas a actividades de procesos tradicionales y artesanales.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Un aspecto importante a resaltar es la elevada terciarización⁵⁹ de este tipo de empresas, y de la economía nacional, puesto que la mayoría de las empresas se concentran en los sectores comercio y servicios (89% de los establecimientos totales). Esta tendencia obedece a que constituir una empresa en los sectores comercio y servicios es mucho más fácil y rápido que hacerlo en la industria, es decir, se requieren menores niveles de inversión tanto en capital como en mano de obra, menor capacitación y una menor maraña de trámites.

Gráfica 2.2



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

Al incluir en el análisis al sector servicios, que es uno de los más dinámicos de la economía y que absorbe a una gran proporción de la Población Económicamente Activa, los resultados son enriquecedores. El sector servicios agrupa a 32 subsectores, 107 ramas y 365 clases de actividad económica. En cuanto al total de unidades económicas existentes en el sector, ellas representan el 33.7% del

⁵⁹ La terciarización es una transformación económica y social que consiste en que la población ocupada en el sector terciario (servicios) pasa a ser más numerosa que la del sector secundario (industria), sino que la forma de trabajo propia de este sector se difunde por todos los demás, terciarizándolos.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

total nacional, porcentaje que lo colocaría en el segundo a nivel nacional después del comercio. El personal ocupado total representó el 32.1%, lo que lo situaría en el primer lugar, la producción bruta lo hizo en 23.3%, cifra que colocó al sector en el segundo lugar a nivel nacional. Para apreciar mejor estos datos obsérvese el cuadro 4 que a continuación se presenta.

Cuadro 2.4

Importancia de los servicios en la economía (2004)

Concepto	Total nacional (1)	Servicios (2)	Relación porcentual 2/1
Unidades económicas	3,005,157	1,013,743	33.73
Personal ocupado	16,239,536	5,215,808	32.12
Producción bruta total	6,317,178,777	1,473,364,205	23.32

Fuente: Con datos de INEGI. Op. Cit.

El 94.7% de los establecimientos en servicios eran micro. Del personal ocupado total, aportaron el 42.2% del total. Ante este escenario tenemos que las unidades económicas de gran tamaño representaron apenas el 0.5%, y en cuanto a personal ocupado el 33.6% del total nacional.

Cuadro 2.5

Características por tamaño del establecimiento sector servicios
Participación porcentual

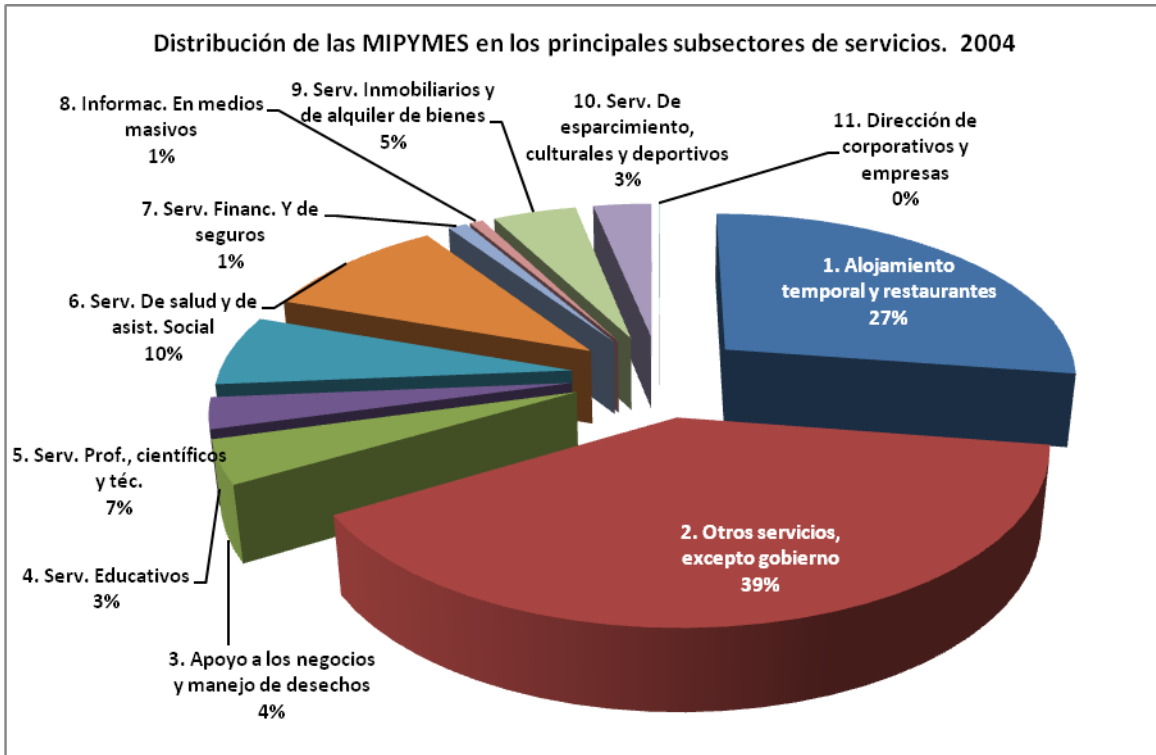
Concepto	Unidad Económica	Personal Ocupado	Remuneración	Valor Agregado Bruto	Activos Fijos
Micro	94.7	42.2	10.6	22.1	28.3
Pequeña	4.3	17.2	13.2	10.9	13.1
Mediana	0.5	17	7.6	5.6	6.4
Grande	0.5	33.6	68.4	61.4	52.2

Fuente: con datos de INEGI. Op. Cit.

Respecto al sector servicios, las Mipymes se localizan principalmente en los subsectores: alojamiento temporal y restaurantes (27%); servicios de salud y asistencia social (10%); servicios profesionales, científicos y técnicos (7%).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Gráfico 2.3



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004

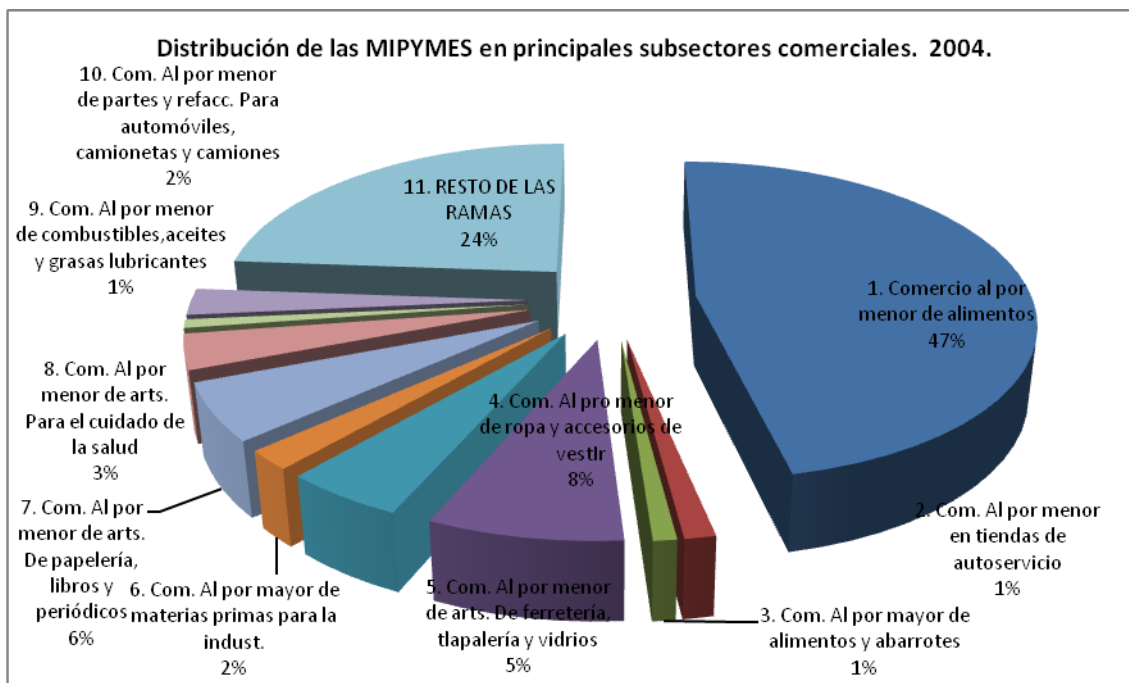
En cuanto al comercio⁶⁰, en 2004 estaban funcionando 1,580,587 unidades económicas, 9.5% más que en 1998; y daba ocupación a 4,997,366 personas. Las Mipymes se encuentran en su mayoría en el subsector de comercio al por menor de alimentos (47%); comercio al por menor de ropa y accesorios de vestir (8%); artículos de papelería, libros y periódicos (6%); y ferreterías tlapalerías y vidrios (5%). Dentro de este sector, las empresas micro conforman el 97% del total de establecimientos, las pequeñas el 2% y las medianas el 0.6%. El sector

⁶⁰ INEGI considera el Comercio al por mayor como las unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin realizar la transformación) de bienes de consumo intermedio; y el Comercio al por menor incluye a unidades dedicadas a la compra-venta de bienes de consumo final. Las características principales del Comercio al por mayor son: a. Operan desde una bodega u oficina de ventas. B. Tienen poca o nula exhibición de mercancías. C. Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones. D. Normalmente venden grandes volúmenes, excepto tratándose de bienes duraderos que generalmente son vendidos por unidad. Las características principales del comercio al por menor son: a. Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento. B. Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas. C. Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión, entre otros. (FUENTE: INEGI, Censos económicos, México, 2004, p. 81).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

comercio concentra la mayor parte del empleo generado por las Mipymes, contribuyendo con poco más del 43% del personal ocupado.

Gráfico 2.4



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

En general, se puede concluir que las empresas micro, en conjunción con las medianas, representan el grueso de los establecimientos económicos del país, generadores de empleo. Por esta razón, es necesario que los programas económicos refuercen eficientemente su incidencia en dichas empresas, procurando su vinculación con las empresas medianas y grandes del país, como una de las estrategias para lograr un crecimiento amplio y sólido en la economía mexicana.

La información anterior revela, por un lado, la clara existencia de un grupo de empresas que concentran la producción y que cuentan con las condiciones idóneas para competir; por el otro, la evidente masa de empresas micro –en sus

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

diversos sectores- inertes que están fuera en gran medida de los beneficios públicos y privados, lo que les imposibilita incorporarse eficientemente a las cadenas de producción que se pudiesen crear mediante las empresas medianas y grandes. En medio de estos dos tipos de empresas, se encuentran las pequeñas y medianas que han recibido hasta la fecha los programas de fomento económico por parte de las instituciones públicas, al tiempo que son beneficiarias de las instituciones privadas.

En esta línea, es preocupante la escala o nula vinculación entre las empresas y los centros educativos en el país, considerando que los conocimientos y las tecnologías son los elementos nutritivos para mejorar la competitividad de cualquier compañía; sobre todo porque existen en México numerosos programas de vinculación educativa impulsados por los diferentes gobiernos (federal, estatal y local) a fin de promover la creación, gestión y desarrollo de las empresas en pequeño en el país.

Lo anterior, forma parte de un síndrome de insuficiencia empresarial tanto de las autoridades públicas, las instituciones educativas como de los empresarios vigentes como de los prospectos, y que da como resultado un empresariado limitado y una estructura empresarial que en poco contribuye con el desenvolvimiento económico del país. Ante la debilidad de la economía que se refleja en elevado desempleo, las empresas micro y los emprendimientos se presentan más como una respuesta que como una iniciativa cabalmente empresarial. Los empresarios así formados, en la mayoría de los casos, no cuentan con conocimientos suficientes en materia de administración, organización, tecnología, además de que su potencial de inversión es bajo o insuficiente. En este sentido, su nicho de mercado lo encuentran en aquellos sectores y ramas de baja productividad. Este conjunto de carencias, una vez que logran cierto afianzamiento en mercado, no les permiten crecer y desarrollarse.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

2.2. Las Políticas de Fomento a las empresas en México.

Después de grandes esfuerzos públicos y privados, iniciados en los años 40s, para lograr una economía de empresas industriales sólidas, el resultado fue la conformación de un abigarrado parque de empresas grandes con alta presencia de inversión extranjera, de empresas maquiladoras altamente exportadoras pero cuya tecnología en su mayoría es importada, y de una masa enorme de empresas que constituyen más del 90% del total de establecimientos –que se reúnen en el acrónimo Mipyme-, pero que se encuentran básicamente orientadas al mercado interno, con bajo niveles de competitividad, educación e innovación técnica.

Todo este esfuerzo se nutrió de la idea de que la competitividad descansaba en bajos salarios, protección del Estado e indiscriminada importación de equipo y componentes. Hasta ahora, las empresas se han tornado vulnerables ante cualquier cambio en el entorno internacional y ante la capacidad financiera del Estado.

A pesar de lo anterior, las Mipymes mexicanas han tenido la capacidad de sortear y adaptarse los altibajos económicos y políticos que se han presentado en el país, principalmente en las últimas tres décadas. Estas empresas son un factor clave para el desarrollo favoreciendo la generación de empleo y contribuyendo con el PIB total del país, 60% y 52%, respectivamente.

La Secretaría de Economía (SE) actualmente es la dependencia del Gobierno Federal que tiene como objetivo promover la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante la promoción y ejecución de políticas públicas que generen competitividad e inversiones productivas. Como las Mipymes representan el 99.8% de las empresas en México, se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) que pretende diseñar, fomentar y promover programas y herramientas orientados a la consolidación y desarrollo de este sector económico. Esta decisión no es nueva ni

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

original, pues en gobiernos pasados se han tomado medidas similares que buscan apoyar a este tipo de empresas.

Un ejemplo reciente se tiene en la época del gobierno de Carlos Salinas de Gortari cuyo gobierno decide la creación del vigente aún Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES), el cual tiene como objetivo promover la generación de empleos mediante la creación, desarrollo y consolidación de proyectos productivos, comerciales o de servicios encaminados a incrementar los niveles de ingreso e impulsar condiciones de igualdad de oportunidades entre la población indígena, campesina y urbana de bajos recursos⁶¹.

Regresemos a la época actual. El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 tiene como objetivo promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeña y mediana empresas; para tal fin se han desarrollado programas y estrategias.

En su estrategia de desarrollo empresarial, la Secretaría de Economía creó diversos programas o aprovechó otros existentes, que se describen en seguida:

- México Emprende. De acuerdo a SPyME, uno de los principales problemas a que se enfrentan estas empresas radica en la amplia dispersión y poca difusión de los apoyos que se le otorgan. A través de los centros de México Emprende se otorga atención empresarial en un solo lugar sobre servicios y apoyos públicos o privados de manera integral y oportuna de acuerdo a su tamaño y potencial.
- Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIN), cuya misión es canalizar los recursos necesarios a proyectos innovadores de personas de bajos recursos a través de microfinancieras. Este programa se compone de dos fideicomisos: el Fideicomiso de Microfinanzas

⁶¹ FONAES , para el logro de sus objetivos, creó diversos programas de apoyo como el Capital de Riesgo Solidario; el Capital Social de Riesgo; Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y Servicios; Comercializadora Social; Impulso Productivo para la Mujer; el Apoyo para la Capitalización Productiva y el Apoyo al Desarrollo Empresarial. Huelga decir que la infinidad de requisitos para acceder a sus programas y la falta de información clara y pública dificultaron su operación eficiente.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

(FINAFIM) y el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).

- Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME), es otro instrumento de la Secretaría de Economía, que busca apoyar a estas empresas mediante el otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las Mipymes. Los recursos no se otorgan en forma directa a las empresas, sino que operan mediante proyectos con impacto nacional (estatal, regional y sectorial), a través de organismos intermedios (principalmente la banca comercial) y con la ayuda del sector, social, privado, académico y gobierno en sus diferentes niveles, a fin de apoyar al mayor número de empresas. De acuerdo a cifras de la SE, en el 2006, casi seis Estados de la República se preocupaban por invertir en las Mipymes. Las entidades de México, San Luis Potosí, Sonora, Querétaro, Jalisco y Sinaloa acapararon el 49% de los recursos del Fondo⁶².
- Programa de Promoción de Compras de Gobierno Federal, creado en 2003 para incorporar a las Mipymes a los procesos de compras de gobierno y fortalecer el segmento. Para lograr su instrumentación se creó un Sistema de Información que posibilita la creación de una base de datos sobre las empresas que pueden participar de forma activa en los planes del gobierno. Sin embargo, de acuerdo a los informes emitidos por la Dirección de Promoción de Adquisiciones Públicas Nacionales, podemos ver que gran parte de las MIPYMES a las que se les compran, son más bien distribuidoras de grandes empresas y no de empresas productivas.
- Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se busca impulsar la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, identificar y promoverlas con el fin de elevar su demanda y

⁶² Dolores Ortega. “Apuestan 6 estados a Pymes”, Reforma, Negocios, México, D.F., 10 de agosto de 2007, p. 5.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

mejorar su competitividad respecto a la competencia internacional. El Observatorio PYME informa que sólo el 9% de empresas de este tipo tuvieron actividad exportadora exitosa en 2007, mientras que el 83% no hace ningún esfuerzo por consolidarse en el exterior.⁶³

- Programas fiscales y administrativos para fomentar las exportaciones, como el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) creado en 1990 para simplificar trámites administrativos; el Programa de Devolución de Impuestos (*Drawback*), para devolver a exportadores el valor del impuesto general de importación; y el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), para que no paguen el impuesto general de importación, el impuesto al valor agregado ni cuotas compensatorias vigentes, en las importaciones temporales para reexportar. Por supuesto, están las operaciones de apoyo a las exportaciones que realiza el **Banco de Nacional de Comercio Exterior** (BANCOMEXT), mediante diversos programas: *Exporta Fácil*⁶⁴; el *Programa de Apoyo Emergente para la Reactivación Económica*⁶⁵, y el *Programa de Apoyo al Sector Turismo*⁶⁶.
- PROMEXICO (13 junio del 2007), fideicomiso público para intensificar la promoción de inversión y exportaciones a mercados con los que se tiene tratados así como identificar nuevos nichos para las mercancías mexicanas.
- Nacional Financiera, banca de desarrollo, pretende fomentar el desarrollo de estas empresas a través de financiamiento, capacitación y asistencia técnica, para ello tiene diversos programas.

⁶³ Los observatorios son organismos creados para monitorear el desempeño económico de las pequeñas y medianas empresas dentro de un contexto determinado. Los Observatorios PYME más importantes: Unión Europea (1992); Observatorio Latinoamericano del BID y los de Rusia y Argentina.

⁶⁴ Brinda servicios de información sobre comercio exterior (proveedurías, cobranza, oferta y demanda, posibilidades de mercado, entre otros).

⁶⁵ Surgió de los problemas derivados de la contingencia sanitaria causada por el virus AH1N1, se encamina empresas del ramo turístico, mediante otorgamiento de créditos (Crédito PYME, con montos hasta de 2 millones de pesos; Crédito de la Banca Comercial, con montos de 2 a 30 millones de pesos por empresa y Créditos Directos Bancomext, para montos arriba de los 30 millones de pesos por empresa).

⁶⁶ Financiamientos a Mypymes relacionadas al sector a través de la banca comercial.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Para una mejor atención empresarial, la SPyME clasificó a sus usuarios en cinco segmentos empresariales, de acuerdo a las necesidades que cada uno de estos pudiera tener. Estos 5 segmentos son⁶⁷:

- a) Los emprendedores⁶⁸.
- b) Las microempresas.
- c) Las pequeñas y medianas empresas.
- d) Las empresas gacelas⁶⁹.
- e) Las Empresas tractoras⁷⁰.

Una vez localizados estos segmentos, se necesitó conformar la política integral de desarrollo empresarial para atender las necesidades específicas de cada segmento, que podían estar encaminadas al financiamiento, a la capacitación, a la gestión, a la innovación tecnológica o a la comercialización.

Además de estos programas, existe también el Programa de Empleo en Zonas Marginadas, que pretende fomentar el desarrollo regional mediante la creación de infraestructura en las zonas de menor desarrollo económico y que reúnan las condiciones que permitan la creación de empresas generadoras de empleo.

La importancia de estas empresas se refleja en que el 13 de diciembre de 2002, el H. Congreso de la Unión promulgó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas, que busca:

- promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas;

⁶⁷ Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Segundo Informe de Labores 2007. Secretaría de Economía, Julio 2007, Red Internacional Internet (en línea), Dirección URL: http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/InfLabores_2007.pdf, (consulta: 27 de mayo de 2009).

⁶⁸ Considera a mujeres y hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea emprendedora y que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarla.

⁶⁹ Pequeñas y medianas empresas que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos de alto valor agregado.

⁷⁰ Grandes empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado, alinean las cadenas productivas, desarrollan proveedores de manera eficiente y son ancla del crecimiento regional y de los agrupamientos industriales. En esta clasificación se encuentran las grandes exportadoras del país y a través de ellas, las MIPYMES y las empresas gacelas exportan indirectamente.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad;
- incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional;
- fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.

Otra herramienta creada con el mismo propósito la representa los talleres, estrategia que busca incrementar la competitividad de las empresas. Entre ellos están, el Taller de Gestión, el de Mejora Continua; el de Integración Básica de Procesos y el de Reingeniería de Procesos, entre otros. En forma paralela, se realizan ferias y eventos destinados (como las Semanas PYMES) no sólo a proporcionar información sobre las formas de crear o garantizar la vida de las Mipymes sino que también buscan crear redes de vinculación entre las empresas del sector para así buscar mayor competitividad.

Todos estos programas y acciones expresan la preocupación por promover el nacimiento, desarrollo y permanencia de las micro, pequeñas y medianas empresas. Empero, estos apoyos gubernamentales, que en otras administraciones fueron cuantiosos y decisivos, durante la última década éstos han sido magros al menos en lo que respecta al apoyo a las empresas innovadoras, puntal del crecimiento y la competencia. En el caso de las empresas pequeñas y medianas, incluyendo las micros, la administración panista instrumentó su programa *joya* de apoyo a las empresas, el denominado Fondo PyME, otorgando a las empresas recursos en 2006 por 3,109.7 millones de pesos, que representaron el 40.8% del presupuesto de la Secretaría de Economía, o bien el 0.03% del PIB, lo cual es irónico cuando dichas empresas aportan más de la mitad de dicho producto. De ese monto, las llamadas empresas innovadoras recibieron sólo 383 millones de pesos, equivalente a 12.3% del total⁷¹. Estos recursos tan limitados no podrían

⁷¹ Reporte de Evaluación del Fondo Pyme, Secretaría de Economía, México, elaborado por el Instituto de Ingeniería de la UNAM, 2006, en Morales Nájjar, Isafías. “Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora”, Revista Economía Informa, FEUNAM, Enero-Febrero 2011, pp: 39-48.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

ser catalizadores de una oleada de cambios, mucho menos de arrastre en la actividad económica.

En el sub capítulo siguiente se hará reflexión de la situación de las empresas micro y pequeñas.

2.3 Situación y problemática actual de las empresas micro y pequeña en México

En la mayoría de los países, las empresas micro, pequeñas y medianas representan el grueso de sus empresas, razón por la cual se convierten en el centro de atención de las políticas y las prácticas gubernamentales. “Los Estados deben preocuparse por su supervivencia y consolidación, de ahí el diseño e instrumentación de diversos programas de apoyo a las empresas, en particular a las micro y pequeñas. La cuestión reside en evaluar y medir el impacto de dichos programas en la creación, consolidación y fortalecimiento de esta estructura empresarial en línea con cierto proyecto de país”⁷². Aquí, se considera que en México no se ha logrado una política coherente y congruente en materia de fomento empresarial que conjunte los esfuerzos estatales, con la innovación y la educación, y el espíritu de empresarios comprometidos. El resultado ha sido una continua destrucción de empresas que no logran mantenerse en el mercado.

Este comportamiento se acentúa cuando el entorno se torna complejo en razón a las características del nuevo patrón de desarrollo capitalista mundial que tiende a la globalización, donde la tecnología es una herramienta baluarte para mejorar la capacidad competitiva de una empresa y donde se producen continuas negociaciones para mejorar las formas organizacionales para afrontar la competencia.

⁷² Morales Nájjar, Isaías. “Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora”, Revista Economía Informa, FEUNAM, Enero-Febrero 2011, pp: 39-48.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

“La sobrevivencia o posicionamiento económico de una empresa deviene, en gran medida, de su capacidad o no de constituir a la innovación, en el elemento cotidiano de su funcionamiento. En forma similar, cuando dicho proceso lo consideramos en su totalidad social, la innovación es el motor sustantivo para que una sociedad evolucione de un estadio a otro. En este sentido, el capitalismo es una impresionante maquinaria de fuerzas productivas, donde la innovación debe ser apreciada como la introducción de un nuevo producto en el mercado, de un nuevo método de producción, el inicio de un nuevo mercado, la apertura de nuevas fuentes de suministro de materias primas o bienes intermedios, la creación de una nueva organización de la industria que mejore las condiciones de operación y genere incentivos para el continuo crecimiento de la empresa⁷³. Entonces, la innovación es factor de cambio sustantivo que todo Estado debe emplear en su política de conducción de una sociedad hacia su mejor desenvolvimiento económico y social”⁷⁴.

Si la innovación está ausente, marginada o es insuficiente, la actividad empresarial de una formación económica específica está condenada al estancamiento o a reproducir los moldes de otras sociedades exitosas, con el peligro de estar al borde de la vulnerabilidad pues el entorno de las últimas cuatro décadas se ha tornado cambiante, convulsivo. En otras palabras, las estrategias y prácticas económicas que en el pasado pudieron ser válidas para caminar por la ruta del éxito, en un contexto cambiante pueden ser contraproducentes. Una regla básica para sobrevivir es que no hay nada tan peligroso como replicar las estrategias y prácticas del pasado, sean estas propias o de terceros.

En esta línea, en México son pocas las empresas capaces de identificar nichos de mercado por su propia iniciativa, o de innovar tecnologías o esquemas organizacionales de producción y comercialización adecuadas. La mayoría de las empresas micro y pequeñas tienen su origen en la reestructuración económica del

⁷³ Schumpeter, Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de Cultura Económica. México, 1967.

⁷⁴ Morales Nájjar, “Las Pymes en...” Op. Cit.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

aparato productivo tras la crisis del patrón de industrialización sustitutivo de importaciones y por las secuelas de las crisis que devino en desaparición de empresas, rompimiento de cadenas productivas y desempleo⁷⁵. Los trabajadores desplazados iniciaron su micro no como parte de una iniciativa genuina o audaz por prosperar y crear un negocio riesgoso sino como “obreros emancipados” deseosos de ser empresarios. Este tipo de empresas sólo está en condiciones de operar en ramas y segmentos de mercado poco exigentes, que se caracterizan por un exceso de oferta que tiene carácter estructural, atribuible al número exagerado de microempresas y productores por cuenta propia que buscan el auto empleo⁷⁶.

Las micro y pequeñas empresas constituyen un mosaico abigarrado de negocios, con una diversidad de esquemas de organización, producción, ventas, infraestructura, capital humano, dotación tecnológica y capacidad de acceso al crédito y servicios empresariales y jurídicos, entre otras. En el caso de México, la heterogénea composición de las empresas Mipymes dedicadas a la manufactura se expresa en el menor desarrollo respecto a economías industriales, como es el caso de Japón, por ejemplo, véase el cuadro comparativo siguiente:

Cuadro 2.6

Participación en el total de establecimientos por subsector de la Industria manufacturera

Subsector	Japón	México
Alimentos	10.0%	35.0%
Metálicos	32.7%	15.0%
Textil	20.0%	7.0%

Fuente: con datos de Kenia, op. Cit.

Como se observa, en México las Mipymes se establecen preferentemente dentro de sectores de menor valor agregado. Cuando lo hacen en ramas de mayor valor, se presentan desigualdades en su interior. En el caso del subsector textil, se

⁷⁵ Morales Nájjar, La Pymes... op. Cit.

⁷⁶ Kenya García Cruz, Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el contexto del modelo de libre mercado. El caso de México, Tesis licenciatura Facultad de Economía-UNAM, p. 81.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

presentan amplios contrastes productivos, al lado de procesos altamente modernos en la rama de fibras sintéticas con elevados niveles competitivos (la producción se orienta a la exportación), coexisten ramas dedicadas a la elaboración de tela o al teñido y estampado, lo que hacen con bienes de capital cuya edad promedio es de 20 años.

Las empresas micro y pequeñas explican en gran medida su existencia a diversas razones: surgen como estrategia para afrontar el desempleo, o bien, cuando se consolidan en el mercado, lo hacen en espacios no ocupados por la mediana y gran empresa, porque no se requieren rendimientos de escala, por la fabricación de productos con bajo valor agregado, por su coexistencia con empresas medianas o grandes, o por subcontratación. La creación de muchas micro y pequeñas empresas se realiza por personas desempleadas, ya sea porque no han encontrado empleo o lo perdieron. Como se indicó en párrafos arriba dichas empresas se constituyen por dos o más miembros de la familia, utilizan recursos propios o de familiares para financiar sus proyectos y/o actividades y se orientan a habilidades adquiridas por sus creadores.

México es un generador de pequeños y medianos negocios, los cuales tradicionalmente han sido abastecedores de producto y empleo. Dicho universo es alimentado anualmente por 200 mil empresas nuevas. Estos datos son resultado, entre otros aspectos y según información gubernamental, de la instrumentación de 134 programas económicos provenientes de 11 instituciones⁷⁷. Aunque no existe información puntual del comportamiento de las empresas mexicanas año por año, podríamos plantear que aquéllas han seguido un comportamiento similar al observado por las llamadas unidades económicas⁷⁸. La totalidad de dichas unidades mostró un sólido crecimiento entre 1993 y 1998 a un ritmo promedio

⁷⁷ “Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas”. Secretaría de Economía. México. Marzo, 2001.

⁷⁸ En los Censos Económicos se denomina de manera genérica *unidad económica*, a todo tipo de unidad de observación que es fija o semifija, no se consideran las unidades económicas que llevan a cabo su actividad de manera ambulante (como carritos o vendedores ambulantes) o con instalaciones que no están de alguna manera sujetas permanentemente al suelo (puestos que diariamente son armados y desarmados), ni las casas-habitación donde se efectúa una actividad productiva con fines de autoconsumo o se ofrecen servicios que se realizan en otro sitio, como es el caso de los servicios de pintores de casas o plomeros.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

anual de 9.6%, destacando el crecimiento del *grupo de unidades micro* que creció al 9.7% p/a., y el de las *unidades grandes* (11.3% p/a).⁷⁹

Cuadro 2.7

Industrias manufactureras, comercio y servicios. Evolución de las unidades económicas clasificadas por estratos de personal ocupado

	1993	1998	2003	TCMA 93-98	TCMA 98-03
Total Nacional	1,889,740	2,729,976	2,923,048	9.63%	1.72%
Micro	1,809,496	2,617,823	2,792,678	9.67%	1.63%
Pequeñas	63066	88698	102589	8.90%	3.70%
Medianas	14141	18795	22081	7.37%	4.11%
Grandes	3037	4660	5700	11.30%	5.17%

Fuente: Morales Nájjar. Op. Cit., con datos de Inegi. Censos Económicos, 2004.

El crecimiento de 1993 – 1998 puede explicarse básicamente por dos factores: primero, por las acciones económicas gubernamentales del periodo salinista que se tradujeron en diversos créditos públicos y privados para apoyo a la actividad empresarial; y segundo, por la ola de ex empleados –en su gran mayoría procedente del sector público- que fueron liquidados y que se volcaron a crear sus propios micro y pequeños negocios⁸⁰.

Empero, este esfuerzo gubernamental declinó en el periodo 1998-2003, cuando las unidades económicas solo crecieron un ritmo de 1.7% p/a., en particular el bajo dinamismo se presentó en las *unidades micro y pequeñas* con tasas de 1.6 y 3.7% p/a, respectivamente. Este descenso en la creación de unidades económicas, y muy probable aumento en la destrucción de otras, es resultado del impacto de la crisis de 1994-1997, la contracción del crédito bancario y el descenso del apoyo gubernamental a la actividad empresarial, pero también de las vulnerabilidades propias de esas unidades⁸¹. Por su parte, las *unidades medianas y grandes* mostraron un mejor crecimiento gran medida por su capacidad organizacional, experiencia en el mercado y mayor estabilidad económica.

⁷⁹ Morales Nájjar. Las Pymes, op. Cit.

⁸⁰ Morales Nájjar. Ibid.

⁸¹ Morales Nájjar, ibid.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Anunciar que se generan 200 mil empresas nuevas cada año es alentador, pero cuando se reflexiona sobre la mortalidad de las recién creadas empresas o en la degradación de su tamaño, se genera el efecto contrario. “De las nuevas empresas, el 65% desaparece antes de dos años. Peor aún, el 50% quiebra en el primero, 30% en el segundo. Al décimo año de su creación solo sobrevive el 10%⁸², es decir se mueven a una tasa decreciente de 22.6% p/a. En otras palabras, esta mortalidad de empresas mexicanas solo permite que de cada 100 empresas nuevas, solo 10 logren tener posibilidades de consolidarse en el mercado formal al décimo año de operación...De las 130 mil empresas que fallan en los dos primeros años, el 66% fue ocasionado por falta de capacitación adecuada y oportuna, el 34% restante no se especifican las causas. Indudablemente, dentro del 66% están implícitos factores relacionados con el desconocimiento del mercado, del tipo de producto requerido, de los competidores, con técnicas y calidad del producto, de habilidades para vender, de su inserción en la cadena productiva; es decir, factores de riesgo asociados con un bajo perfil innovador”⁸³.

Este patrón de mortalidad empresarial es muy similar al que ocurre en América Latina. En la región entre el 70 y 80% de las empresas cierra antes de cumplir un año de vida; de las que sobreviven, menos del 70% alcanzan los 5 años de vida⁸⁴.

En opinión de Morales Nájjar, “...las empresas mexicanas no logran sobrevivir o migrar a estadios superiores (de micro a pequeña, y así sucesivamente) porque no logran resolver tres problemas básicos: la insuficiencia tecnológica y de innovación, el bajo nivel organizacional y la carencia de financiamiento [*agregaría, y/o adecuados apoyos del sector público*]; los impactos del primer y segundo problema son significativos pues no solo expresan una fragilidad estructural de la empresa y de capacidad de afrontar el mercado, sino también quebrantan su

⁸² Secretaría de Economía. “Documento informativo...” Op. Cit.

⁸³ Morales Nájjar, *ibid.*

⁸⁴ Empreser Sonora. “La mortalidad de las empresas en México”. En *El Periódico de México*, Julio 14, 2007.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

capacidad de apalancamiento puesto que si fueran corregidos podrían ser dos valiosos activos intangibles para acceder al financiamiento”⁸⁵.

En esta línea, las empresas Micro y Pequeñas en México están lejos de una entidad corporativa organizada y profesional: más del 70% son de carácter familiar, gestionadas en más del 50% por personas que no tienen un grado de licenciatura; el 54% de sus empleados tiene una escolaridad entre primaria y secundaria, sólo el 26% ha logrado un bachillerato o equivalente técnico. Alrededor del 85% de ellas no instrumenta controles de calidad y 50% no aplica técnicas de mejora en calidad o productividad. Solo el 24% dispone de una patente o licencia (en el sector de manufactura es de 39%). Finalmente, el 35 por ciento de ellas aplica algún tipo de mecanismo para sondear las preferencias y/o satisfacción de sus clientes⁸⁶.

La problemática enfrentada por las micro y pequeñas empresas en nuestro país puede ser dividida en dos grandes grupos, los propios de la empresa y los externos.

1. Problemas internos.

a) De administración. Muchas empresas surgen de las habilidades adquiridas por sus propietarios, sin embargo, al presentarse problemas de desempeño, dada la falta de capacidad administrativa, éstos llegan a convertirse en problemas crónicos que propician el estancamiento de la empresa. Algunos ejemplos de mal desempeño son:

1. De incumplimiento.
2. Insolvencia y iliquidez⁸⁷.
3. De organización.

⁸⁵ Morales Nájjar, op.cit.

⁸⁶ Morales Nájjar, ibid.

⁸⁷ Entendiendo como iliquidez el no contar con recursos para hacer frente a sus obligaciones en efectivo; y de insolvencia el no tener activos reales o financieros propios para enfrentar dichas obligaciones.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

4. De gestión de información.
5. De monitoreo al mercado, pues programan su producción y comercialización a corto plazo.
6. No tienen horizonte de largo plazo para invertir y expandirse.
7. Carecen de plan de mercadotecnia.
8. De escasa o nula cultura empresarial.
9. Insuficiente registro contable y financiero.
10. Insuficiente o nulo conocimiento del marco jurídico y fiscal en el que operan.

b) De escala y operación.

1. Carencia o limitación en esquemas informáticos.
2. Emplean generalmente técnicas obsoletas⁸⁸.
3. Su estrategia tecnológica se resuelve por tipo de evento y no con visión de mediano y largo plazo.
4. No tienen plan de abastecimiento de calidad de proveedores.
5. Insuficientes o nulos sistemas de calidad, siguen el método de detección - corrección de problemas.
6. Ausencia de especialización.

2. Problemas externos y de mercado. Afrontan problemas externos, propios de la situación económica, social y política general, la competencia de mercado o de las instituciones con las que se tienen que relacionar.

a) Ausencia de alianzas estratégicas o relaciones contractuales con otras empresas, de tal suerte que no se promueve y facilita la diferenciación de productos; no hay oportunidad de que las empresas reduzcan de manera más rápida sus costos fijos y de investigación y desarrollo, mediante la

⁸⁸ Como señala Kenia, op. Cit. “...este grupo de empresas sufre con mayor severidad la obsolescencia de sus maquinarias y equipos ante el ritmo creciente y perpetuo de la innovación, asimismo el costo de los insumos son mayores, su mercadotecnia es más costosa y anticuada, los problemas de operación descansan en una ineficiente e inadecuada sistematización de la producción (como se explicará más adelante), cuyas consecuencias se traducen en productos con calidad deficiente y o fuera de moda”. P. 98

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

compartición de éstos; falta de acceso oportuno de las empresas a recursos fresco; no tienen oportunidad de adaptarse más fácilmente a los retos que el mercado les impone; se restringe la movilidad de las empresas de sectores o ramas con serias fluctuaciones hacia aquellas que ofrecen más estabilidad para su actividad; escasa penetración a nuevos mercados; escaso o nulo beneficio del intercambio de patentes y áreas de mercado; escasas o nulas sinergias en tecnología; escasa o nula integración vertical y horizontal; no hay procesos de mejoría en la calidad de sus productos; nula o escasa vinculación con el sector académico.

- b) Problemas relacionados con la política económica y fiscal. Baja sensibilidad ante los cambios en la política económica del país.
- c) Desmedida existencia de reglamentos y trámites a llevar a cabo por los empresarios, provocan el encarecimiento de las actividades productivas. Cuando este costo se eleva por encima de sus capacidades, las empresas tienen un incentivo económico para evadirlos. En tal caso, los factores éticos y culturales se ven doblegados por la racionalidad económica de la evasión.
- d) Normativa y promoción equivocada e incompleta para las MIPYMES. Como se ha indicado en párrafos anteriores, las políticas y promoción que les han sido aplicadas, desde décadas pasadas hasta la actualidad, parecen no ser acordes a la realidad y necesidades que éstas enfrentan.
- e) Insuficiente o nulo crédito. Se ha dejado que el mercado asigne los recursos. En esta línea “...las acciones de fomento de la banca de desarrollo por medio de los bancos privados comerciales perdieron su eficacia, según lo indica la disminución de los recursos destinados a la pequeña unidad de producción. Tampoco mostraron una mejoría los costos y los montos de los créditos, los

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

plazos y los periodos de gracia”⁸⁹. Aunque para las empresas micro el acceso al crédito no constituye un problema fundamental –pues parece que sus problemas básicos son la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias-, aquellos empresarios que deciden en algún momento solicitar financiamiento se enfrentan a condiciones crediticias para nada favorables respecto a las tasas, el monto y el destino. A la fecha su principal fuente de financiamiento son sus proveedores, lo que les representa una limitante en su proceso de capitalización y crecimiento.

Como resultado del diagnóstico anterior, se puede señalar la ingente necesidad de reformular no solo los esquemas de apoyo a estas empresas micro y pequeñas sino las estrategias para mejorar su perfil como empresa si se tiene el propósito de construir una economía con encadenamientos productivos en sus diversos niveles, con niveles de eficiencia y competencia, generadora de empleo y valor agregado, y con capacidad de competir en los mercados internacionales. Se concluye este capítulo señalando que este tipo de empresas, que constituyen el arropamiento natural de los futuros emprendedores –motivo de esta investigación- no logran sobrevivir o migrar a estadios superiores (de micro a pequeña, y así sucesivamente) porque no logran resolver tres problemas básicos: la insuficiencia tecnológica y de innovación, el bajo nivel organizacional y la carencia de financiamiento y/o adecuados apoyos del sector público.

⁸⁹ Enrique Pino Hidalgo, Financiamiento para la pequeña empresa. Una aproximación desde la sociedad civil, México, Revista Comercio Exterior, Mayo 2002, p. 414.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

CAPÍTULO III.

El emprendimiento en México, una respuesta limitada para la formación empresarial.

3.1 El emprendimiento, alternativa de empleo y alternativa de cultura y educación empresarial.

3.1.1. Entre el concepto y la opción de empleo.

El emprendimiento retoma fuerza como resultado del impacto de la conformación de un nuevo patrón de desarrollo capitalista -caracterizado por la economía de la producción flexible, la segmentación y la formación de redes en la actividad económica a nivel mundial- y que ha tenido consecuencias de índole diversa como la extensión sincrónica de las crisis económicas y financieras y la extensión de un desempleo estructural. El emprendimiento se ha constituido como alternativa de empleo pero también de cultura y educación para todo país, en particular en desarrollo, que busca salidas viables para fomentar el crecimiento de sus economías.

La palabra emprendimiento proviene del francés *entrepreneur*⁹⁰ que significa pionero, y aparece originalmente a principios del Siglo XVI para designar a los hombres relacionados con las expediciones militares. Al inicio del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término a los constructores de puentes, a contratistas de rutas y caminos y a los arquitectos.

Richard Cantillón, en 1755, le da un sentido económico definiéndolo como aquella persona que hace frente a la incertidumbre. Durante el Siglo XVIII otros economistas franceses lo fueron especificando de diversas maneras de acuerdo al

⁹⁰ Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor. Instituto Mexicano de la Juventud/Instituto Politécnico Nacional, 2009.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

sector económico en el que se especializaban, de tal forma que en el gobierno lo definieron como un contratista, en el sector agrícola como un granjero y en el ámbito industrial como un capitalista de riesgo.

Jean Baptiste Say, en 1815, plantea la definición clásica de emprendedor como aquella persona que considera todos los medios de producción y encuentra un valor para su producto que le permita recuperar el capital invertido, además de los salarios, el interés pagado al capital ajeno, el pago de la renta y las ganancias que le pertenecen. Debe tener juicio, perseverancia y gran conocimiento del mundo y del negocio y poseer el arte de la superación y la administración. La definición de Say ignora las funciones críticas del emprendedor referidas a innovación y formación de capital.

Entre fines del Siglo XVIII y comienzos del XIX los economistas⁹¹ no asignaron ningún rol al emprendedor, en su análisis económico no incluyen la variable emprendizaje (entrepreneurship), la cual implica innovación, toma de riesgo, creación de riqueza. Fueron los economistas americanos de principios del Siglo XX los primeros en reconocer la toma de riesgo y la creación de riqueza como los rasgos distintivos del emprendedor. Lo consideraban un ingeniero del progreso industrial o el agente productivo por excelencia, quién introducía con éxito mejoras tecnológicas, comerciales y organizacionales en el proceso económico.

En 1934, Joseph Schumpeter⁹² posicionó al emprendedor en el centro del sistema económico, al afirmar que la ganancia proviene del cambio y éste es producido por el empresario innovador. “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un

⁹¹ Adam Smith, Alfred Marshall, entre otros.

⁹² Este segmento se sustenta en Corporación de Investigación Tecnológica. Av. del Cóndor 844 - Ciudad Empresarial. Huechuraba - Santiago de Chile. “Que es emprendimiento”. www.intec.cl

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

material nuevo; o reorganizar una industria, etc. Este tipo de actividades son las responsables primarias de la prosperidad recurrente que revoluciona el organismo económico y las recesiones recurrentes que se deben al impacto desequilibrado de los nuevos productos o métodos. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo. Para actuar con confianza más allá del rango de sucesos familiares y superar la resistencia se requieren de aptitudes que están presentes solo en una pequeña fracción de la población y que define tanto el tipo emprendedor como la función emprendedora. Esta función no consiste esencialmente en inventar algo o en crear las condiciones en las cuales la empresa puede explotar lo innovador; consiste básicamente en conseguir que las cosas se hagan”.

“La escuela de Schumpeter reseñaba que la competencia en la economía capitalista era un proceso dinámico. La naturaleza de este sistema económico no permitiría un equilibrio estático ya que sería interrumpido por los esfuerzos de los emprendedores para establecer nuevas posiciones monopólicas a través de la introducción de innovaciones. El incentivo para esta actividad serían las ganancias o rentas monopólicas que los emprendedores recibieran. A su vez, estas ganancias permitirían continuar la creación de otras innovaciones ya que las anteriores serían imitadas y difundidas rápidamente.”

“Esta concepción de puntos de partidas y direcciones de desarrollo cambiantes, o los cambios de sus agentes y localidades, es fundamentalmente incompatible con la concepción neoclásica del desarrollo como un proceso de progresión armonioso en constante evolución. Debido a la incertidumbre inherente al proceso de desarrollo, también era claro para Schumpeter que, además de las capacidades técnicas y experiencia, el ejercicio de la intuición y estrategia era de particular importancia. Su concepción de estrategia como un elemento de acción, búsqueda,

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

respuesta y estrategia en el proceso competitivo, está a menudo ausente de muchos tratamientos de desarrollo estratégico corporativo o económico, los cuales, bajo la influencia de la teoría económica neoclásica ortodoxa, han tendido más bien hacia los esfuerzos económicos orientados a la maximización de la utilidad”.

Varios autores rechazaron las ideas de Schumpeter, entre ellos Ludwig von Mises, Freidrich Hayek e Israel Kirzner⁹³. “Si bien compartían la percepción de la importancia de la contribución del emprendimiento al proceso de desarrollo capitalista, diferían en su concepción de la naturaleza de la persona y la actividad, en el impacto de estos en el proceso y en la visión futura del capitalismo”.

“En contraste con Schumpeter, Mises, consideró que el factor emprendedor está presente en todas las acciones humanas debido a las incertidumbres presentes en el contexto de estas acciones, y no limitado a las acciones de un tipo particular de personas. Para Mises, el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas. Debido a estas acciones, el emprendedor ayuda a nivelar la demanda y la oferta y, si ha especulado correctamente, genera una ganancia para sí. De lo contrario, asume las pérdidas por su decisión incorrecta. Mediante este conjunto de acciones, se satisfacen las necesidades de la sociedad. El conocimiento generado por esta situación aumenta con el tiempo, por lo que la incertidumbre se reduce progresivamente. Para Kirzner, el emprendedor gana por estar alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio. Esta alerta permite al emprendedor percibir las oportunidades antes que los demás. Más aún, el emprendimiento no está encapsulado en la mera posición de un mayor conocimiento de las oportunidades del mercado. El aspecto de conocimiento que es crucialmente relevante para el emprendimiento no está

⁹³ Este segmento se sustenta en Corporación de Investigación Tecnológica. Av. del Cóndor 844 - Ciudad Empresarial. Huechuraba - Santiago de Chile. “Que es emprendimiento”. www.intec.cl

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

enfocado al conocimiento substantivo o datos de mercado sino más bien al sentido de alerta, de “conocimiento” de donde ubicar los datos de mercado. Kirzner enfatizó el hecho y la importancia de la competencia, no como una situación sino como un proceso. Desde su punto de vista, el proceso del mercado es inherentemente competitivo. La alternancia sistemática en las decisiones entre un período y el anterior, ofrecen un substrato para mejorar la competitividad en base al mayor conocimiento del proceso y la posibilidad de comparar con la oportunidad anterior contra la que se compete”.

“Según los austríacos, el énfasis de Schumpeter en que el emprendedor está empujando la economía en el sentido contrario al equilibrio, ayuda a promover la percepción errónea de que el emprendimiento es de alguna manera innecesario para entender la manera en el mercado tiende a la posición de equilibrio. Los Austríacos enfatizan la existencia perenne de la competencia y la oportunidad emprendedora, mientras que Schumpeter se concentra en la naturaleza temporal de la actividad y los disturbios generados por las nuevas combinaciones ofrecidas al mercado”.

“Schumpeter asume que el emprendedor actúa para distorsionar una situación de equilibrio existente. La actividad emprendedora rompe con el círculo continuo de mejoramiento. Para Schumpeter, el emprendedor se ubica como iniciador del cambio y generador de nuevas oportunidades. El emprendedor se presenta como una fuerza desequilibradora, aunque cada actividad emprendedora genere una nueva situación de equilibrio”.

“En contraste, los austríacos sugieren que los cambios generados por la actividad emprendedora tienden a equilibrar los mercados. Estos cambios ocurren en respuesta a un patrón existente de decisiones erradas, un patrón caracterizado por oportunidades perdidas. Para los austríacos, el emprendedor ajusta estos elementos discordantes que son ocasionados por la ignorancia previa del mercado”.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

“En resumen, la escuela de Schumpeter se basa en los emprendedores que generan el cambio de una situación existente a otra. Las actividades típicas del sistema Schumpeter ocasionan grandes innovaciones y aun cambios sistémicos que aumentan o crean incertidumbre y promueven el desarrollo de nuevos procesos para crear y/o aumentar la brecha entre líderes y seguidores. Las prácticas generales de gestión no son aplicables a esta escuela. La escuela Austríaca se basa en la creación del equilibrio, por lo tanto, estos emprendedores generan el cambio dentro de una situación existente. Las actividades típicas se orientan a la búsqueda de las asimetrías e ineficiencias que otros no han percibido y sobre las cuales existe una ganancia potencial. Estas actividades aumentan el conocimiento de la situación, reducen el nivel general de incertidumbre a lo largo del tiempo y promueven procesos del mercado que ayudan a reducir o eliminar la brecha existente entre los líderes y los seguidores. Según Peter Drucker⁹⁴, este modo de emprendimiento se fortalece con la enseñanza de los conceptos básicos de gestión”.

Por otra parte, Peter Drucker define al emprendedor como un empresario innovador, resaltando el hecho de que el abrir una pequeña empresa aunque ello conlleve riesgos no es condición suficiente para ser emprendedor, sino que es necesario que además de asumir dicho riesgo se busque solucionarlo mediante la implementación de nuevos procesos y productos; igualmente, para Drucker, el emprendedor se encuentra en búsqueda constante de oportunidades y adaptándose a los cambios que presenta el mercado. Establece que la acción emprendedora no se encuentra limitada a la actividad económica sino que debe de estar dentro de todas las actividades humanas.

⁹⁴ Drucker nació en 1909 en Austria, después de trabajar como periodista en Londres se trasladó a EE.UU. en 1937 y publicó *Concept of the Corporation* en 1946, desde entonces sus obras, más de 30 han aparecido regularmente (tiene más de 30) A lo largo de su vida ha acuñado frases como privatización y trabajador del conocimiento y ha defendido conceptos como la administración por objetivos. Ha sido profesor durante tres décadas (1971 - ...) en la escuela para graduados de Claremont, California. Ningún otro autor ha contribuido tanto a la profesionalización de la gestión, su compromiso con la disciplina de la gestión arranca de su pleno convencimiento de que las organizaciones industriales iban a ser las organizaciones sociales más importantes del mundo y que se mantendrían como tales; más influyentes, más absorbentes y frecuentemente más entrometidas que la iglesia o el estado. Une lo teórico con lo práctico, lo analítico con lo emotivo, lo privado y lo social con más perfección que cualquier otro escritor de temas de gestión. <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/ger/16/biopdrucker.htm>

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Howard Stevenson⁹⁵ coincide con Drucker al afirmar que un emprendedor, además de poner en marcha una empresa, debe de caracterizarse por la búsqueda continua de la oportunidad para crear nueva riqueza para lo cual es imprescindible la innovación. La innovación para este autor implica no sólo la creación de un nuevo producto, esta se encuentra relacionada también con la creación de una nueva organización, una nueva forma de producción o, incluso, una forma diferente de llevar a cabo cualquier tarea.

Por otra parte, Guifford Pinchot⁹⁶ y Scott Kundel⁹⁷, cada uno por su parte, hablan del emprendedor y su actividad no sólo como un ser independiente, establecen que es igualmente importante que dicha actitud sea característica de los empleados de una empresa (intraemprendedores) ya que estos también pueden renovar las estructuras existentes, formar nuevas y realizar innovaciones en los procesos, productos o gestión.

La coincidencia entre los diferentes autores es que los emprendedores tienen motivos y razones para iniciarse en un nuevo proyecto, mismo que puede ser familiar o social y de carácter económico, político, social, cultural entre otros. El emprendedor y su actividad deben estar caracterizados por la capacidad de

⁹⁵ Howard H. Stevenson es presidente de Sarofim-Rock Baker, la Fundación Profesor, Senior Associate Dean, Director de Edición, y el Presidente de la Junta de Negocios de Harvard Publishing Company. El Presidente Sarofim-Rock fue establecido en 1982 para proporcionar una base permanente para la investigación y la docencia en el campo de la iniciativa empresarial. El profesor Stevenson es su primer titular. El programa de estudios empresariales utiliza un enfoque multidisciplinario para la creación y el mantenimiento del enfoque empresarial de las organizaciones empresariales. Se desempeñó como Vicerrector de la Universidad de Harvard Universidad de Recursos y Planificación y como Rector Asociado Senior 2005 a 2007. Como Decano Asociado Senior y Director de Relaciones Externas de la Escuela de Negocios de Harvard desde 2001 hasta 2005 dirigió la exitosa campaña de capital. De 1999 a 2001 se desempeñó como Presidente del Grupo de América Facultad Asesor de América.

⁹⁶ Guifford Pinchot, fundador de la Escuela de Intrapreneurs de Tarrytown, y quizá, el mejor pensador contemporáneo sobre la cuestión intrapreneur, lo define como el "emprendedorismo dentro de la corporación", como un sistema para generar innovación dentro de la organización. "El intrapreneur -explica Pinchot- introduce y produce nuevos productos, procesos y servicios, que alternadamente permiten a la compañía en su totalidad crecer y beneficiarse". Agrega Pinchot que el concepto de turnaround, en el sentido de "dar la vuelta" o "girar" en la marcha de un curso predeterminado, está íntimamente ligado al intrapreneurship. Así, el intrapreneur es un inspirador y un piloto del turnaround. Suelen ser, en definitiva, quienes pueden tomar una idea innovadora y provocarle el giro apropiado para transformarla en una realidad provechosa.

⁹⁷ Scott Kundel traza una tipología del emprendedor estableciendo nueve clases diferentes de estilos o arquetipos emprendedores, cinco de los cuales corresponden al concepto más clásico del "emprendedor independiente" y cuatro arquetipos típicos del intrapreneurship: 1. Emprendedores Corporativos que son aquellos miembros de una organización capaces de avizorar una transformación y renovación estratégica de su organización con la reestructuración radical de las actividades ya existentes. 2. Intra emprendedores que forman nuevas empresas o nuevas unidades de negocios dentro de una organización existente. 3. Innovadores capaces de transformar una unidad de negocio existente en el ámbito de una organización mediante una radical reestructuración de la dirección estratégica de esa unidad de negocio. 4. Creadores de productos y/o procesos, que pueden transformar o reestructurar radicalmente una unidad de negocios existente a partir de un nuevo producto, un nuevo proceso de producción o procedimiento para hacer negocios.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

observación continua del mercado y su entorno para encontrar oportunidades las cuales le presentan necesariamente riesgos, sin embargo el emprendedor debe tener también la habilidad de crear las estructuras necesarias para enfrentar dichos riesgos y sacar avante sus proyectos.

Los altos niveles de desempleo y la baja calidad de los empleos existentes han fomentado la necesidad de las personas de generar recursos mediante la creación de negocios propios. Esta opción la puede resolver siguiendo las economías informales o a través de esquemas institucionales que buscan la formación de empresarios mediante los llamados programas de emprendedores.

Durante las últimas cuatro décadas, el emprendimiento ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica, estableciendo sus propias empresas y pasar así de ser empleados a ser empleadores.

Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario. Lo anterior es relevante si se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana, y se distancia de la aparente tranquilidad del asalariado que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir y que le evita los riesgos de gestionar una empresa.

Las tendencias que se presentan en la economía han compelido a muchos profesionistas de variados países a tener como única opción obtener un ingreso mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de las economías de naciones en desarrollo, y sin considerar el subempleo ni las economías informales han llegado a niveles del 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Los gobiernos, obligados por esta circunstancia, han encontrado en los programas de emprendimiento una salida honorable para miles de personas, en particular de egresados de las universidades, para generar ingresos mediante la creación de su propio negocio.

En este sentido, casi todos los países tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales y personas con conocimiento o habilidades específicas para poder ofertar un producto o un servicio.

En naciones en desarrollo, la oferta de mano de obra crece, por lo general, a un ritmo más rápido que la actividad económica, por lo que les resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Si a ello se le agrega que los bajos o insuficientes ingresos fiscales, evitan que los Estados tengan la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado sin empleo o con raquíticos ingresos en empresario.

El subempleo, la economía informal y el emprendimiento se han convertido en las salidas naturales para muchos países para generar ingresos. En el caso del emprendimiento, es una medida de carácter institucional que le permite a la población emprender proyectos productivos con los que puedan generar sus propios recursos, de tal forma que les permita mejorar su calidad de vida o evitar que ésta se degrade.

Para las sociedades y para los Gobiernos, el emprendimiento podrá evitar un aumento de la inconformidad social en situaciones de crisis. No siempre los gobiernos están prestos a ofrecer ayuda a sus poblaciones durante una crisis, o si lo están se encuentran financieramente maniatados. El emprendimiento es un camino que permite a los Gobiernos ofrecer políticamente una estrategia

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

conveniente para auto emplearse, y si lo hace bien, para generar otros empleos, además de que le enseña al individuo el camino del aprendizaje del riesgo, elemento clave para las decisiones económicas. Por supuesto, este emprendimiento obliga a los Gobiernos a crear programas eficientes e integrados con otras áreas de la vida política para que den los resultados deseados.

3.1.2. El emprendimiento, una respuesta al bajo nivel de formación empresarial.

Como se presentó en capítulos previos, no basta con tener una empresa para que garantizar que ésta sea viable y exitosa. En México, el 98% de los negocios son de tipo micro y no logran migrar a estadios superiores de desarrollo. En México, se crean 200 mil empresas cada año. Al décimo año de su creación solo sobrevive el 10%. En otras palabras, esta mortalidad de empresas mexicanas solo permite que de cada 100 empresas nuevas, 10 logren tener posibilidades de consolidarse en el mercado formal al décimo año de operación⁹⁸. La baja capacidad de sobrevivencia de las empresas micro y pequeñas, revela que son entidades con diversas vulnerabilidades en su formación y vocación.

Sin considerar el apoyo proveniente del Estado, es menester formar una cultura empresarial en los ciudadanos, de tal suerte que cuando se constituyan en empresarios tengan posibilidad de éxito. En esta línea es la importancia de los programas de emprendedores, es decir la formación de empresarios emprendedores.

El propósito de formar empresarios emprendedores es minimizar el riesgo y optimizar los aciertos, evitar problemas que ocurren en el parque empresarial mexicano, de las 130 mil empresas que fallan en los dos primeros años, el 66% lo hace por falta de capacitación adecuada y oportuna, el 34% restante no se especifican las causas. Indudablemente, dentro del 66% están implícitos factores

⁹⁸ Morales Nájjar. “Las Pymes...” Op. Cit.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

relacionados con el desconocimiento del mercado, del tipo de producto requerido, de los competidores, con técnicas y calidad del producto, de habilidades para vender, de su inserción en la cadena productiva; es decir, factores de riesgo asociados con un bajo perfil innovador⁹⁹.

La diferencia entre el emprendedor y el individuo común la establece su actitud. Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita, lo que implica vivir en un proceso continuo de innovación. Este individuo es lo suficientemente flexible como para poder adaptar sus ideas a los nuevos contextos que se le presenten.

En el cuadro siguiente se presentan algunas de las características deseables que se buscan debe reunir una persona que se encamina por el emprendimiento. Todas ellas convergen en un elemento que las cohesiona y da sentido, la innovación.

Cuadro 3.1

Características del emprendedor

- ✚ Búsqueda constante de información y oportunidades.
- ✚ Alta capacidad creativa y de innovación.
- ✚ Fomento de la eficiencia y la calidad.
- ✚ Capacidad de planificación y organización.
- ✚ Asumir riesgos.
- ✚ Administración y planificación del riesgo.
- ✚ Actitud enfocada al aprendizaje constante.
- ✚ Visión de futuro positiva y realista.

FUENTE: Elaboración propia.

⁹⁹ Morales Nájjar, ibid.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Se puede definir el emprendimiento como una manera de pensar y actuar, cuyo objetivo es crear o poner en marcha un proyecto, ello como resultado de la búsqueda e identificación constante de ideas y oportunidades de negocios viables mediante la observación y análisis de toda la información disponible (económica, financiera, social, ambiental, política, entre otras) al respecto.

La cultura emprendedora se visualiza como una solución viable en la medida en que constituye una nueva forma de pensar y actuar de la sociedad cuyo objetivo principal es mejorar su calidad de vida y crear valor. Si entendemos la cultura como “el conjunto de símbolos, valores, actitudes, habilidades, conocimientos, significados, formas de comunicación y organización sociales, y bienes materiales que hacen posible la vida de una sociedad determinada y le permiten transformarse y reproducirse como tal, de una generación a la siguiente”¹⁰⁰, podemos señalar que la cultura emprendedora no se limita a los empresarios que cuentan con los proyectos y recursos necesarios para poner en marcha o ampliar su empresa, mucho menos a momentos económicos coyunturales; por el contrario, debiera ser una actitud socializada por una comunidad o país, en cualquier etapa, en la que sus miembros se encuentren (desde la infancia hasta la edad adulta) caracterizados por una serie de principios, actitudes y valores que permitan hacer frente a los retos y cambios presentados por cualquier ambiente: económico, político y social.

Dada su importancia, la cultura del emprendimiento debe ser una política y un compromiso del gobierno y la sociedad de un país, tal y como lo debe ser la educación en general. Por tanto, el emprendimiento debe estar dentro de los programas educativos, desde los primeros años hasta la educación superior; esto es, los individuos deben ser formados dentro de una cultura emprendedora desde su más temprana edad, lo cual en el futuro les facilitará el convertirse en

¹⁰⁰ Guillermo Bonfil Batalla, citado por Ma. Elvira Buelna S. y Santiago Ávila S. en “Cultura Emprendedora. Tradición y Actualidad”. Revista electrónica “Tiempo y Escritura”, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, México (2008). http://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

empresarios serios, comprometidos tanto con sus proyectos como con su país y generar riqueza y empleo.

Sin embargo, en la mayoría de las naciones en desarrollo, como lo es el caso de México, el sistema educativo está diseñado para la formación de asalariados y no para crear empresarios, mucho menos empresarios emprendedores. Para ilustrar esto, en el caso de México, se pueden mencionar los resultados obtenidos por una encuesta realizada por el Instituto Politécnico Nacional (IPN) representativa en todo el país, entre potenciales empresarios emprendedores¹⁰¹, los cuales a la pregunta sobre si en las escuelas se enseña a ser emprendedores sólo el 32.2% respondió afirmativamente (véase cuadro 2).

Cabe resaltar el hecho de que la mayoría de los encuestados considera que el emprendimiento es una cuestión de personalidad, es decir es algo con lo que se nace y no se aprende, lo cual nos ilustra la falta de concientización sobre la cultura emprendedora, incluso entre aquellas personas que son consideradas como potenciales empresarios emprendedores.

Cuadro 3.2

Importancia de algunos determinantes de la cultura emprendedora en México

Proposiciones presentadas	Cierto (%)
• Ser emprendedor es cuestión de personalidad	76.7
• La sociedad valora a las empresas generadoras de empleo	57.6
• El Gobierno incentiva la creación de “Changarros”	51.6
• Existen políticas que incentivan la creación de empresas	48.4
• Para ser emprendedor hay que tener vocación	46.7
• En las escuelas enseñan a ser emprendedor	32.2

FUENTE: Pilar Pérez Hernández, et. al., “El Emprendedor en México: Ingenio vs Innovación”. Memoria del 1er. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación. Instituto Politécnico Nacional, México, 2006, pág.: 9. www.oei.es/memoriasctsi/

¹⁰¹ Para efectos de la encuesta (realizada en 2006) se define a los potenciales empresarios emprendedores como personas que hubieren iniciado una empresa o negocio en el pasado reciente o estuvieren en vías de hacerlo en el futuro inmediato.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Para resolver esta carencia de cultura del emprendimiento es un imperativo categórico que la sociedad y sus gobiernos estén ciertos de su importancia, de tal forma que asuman compromisos sobre el diseño e instrumentación de las estrategias que permitan su fomento.

Para lograr lo anterior un paso fundamental es la incorporación del emprendimiento en el sistema educativo mexicano (emprendizaje) en todos sus niveles, para lo que es necesario el rediseño de programas, cambios en la formación de profesores, creación de materiales pedagógicos para la enseñanza del emprendimiento, así como mejorar la vinculación entre la educación que se les brinda a los alumnos y el entorno social y económico. Empero, lo anterior tendrá los logros deseados si se le vincula con programas de apoyo público, acceso a recursos frescos, fomento a la innovación y asesoría permanente por entidades de educación o instituciones empresariales especializadas en el tema.

Hasta la fecha, las empresas Pequeñas y Medianas en México tienen ciertas características que las alejan de una entidad corporativa organizada y profesional: “...el 65% de las Pymes son de carácter familiar, gestionadas en más del 50% por personas que no alcanzaron un título de licenciatura; el 54% de sus empleados tiene un nivel de escolaridad entre primaria y secundaria, mientras que sólo el 26% ha logrado un bachillerato o equivalente técnico. Alrededor del 85% de ellas no instrumenta controles de calidad, mientras que el 50% no aplica técnicas de mejora en calidad o productividad. Solo el 24% dispone de una patente o licencia (en el sector de manufactura es de 39%). Finalmente, el 35 por ciento de ellas aplica algún tipo de mecanismo para sondear las preferencias y/o satisfacción de sus clientes”¹⁰².

Indudablemente que el emprendizaje, y su concreción en el emprendimiento, no está ligado al número de empresas creadas, o a las pequeñas y medianas empresas, sino que está relacionado con la facultad de crecer y de crear riqueza,

¹⁰² Morales Nájjar, “Las Pymes...”, op. Cit.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

orientada bien hacia la generación de desequilibrio (escuela de Schumpeter) o de equilibrio (escuela Austríaca); u orientada al crecimiento (teoría de Drucker y Stenvenson), o bien ubicada en tres aspectos básicos: el mercado, las personas y los recursos (Modelo Timmons)¹⁰³.

Las empresas formadas bajo el enfoque de alguna de estas concepciones teóricas tendrán muchas más posibilidades de tener éxito y de fortalecer el desarrollo del entorno donde se inserten. Las nuevas condiciones de competitividad deben partir de permitir a los jóvenes tomar decisiones sobre su destino profesional con un mayor abanico de oportunidades. Se debe entonces brindar un espacio dentro de los sistemas educativos para formar a los líderes del futuro, permitiéndoles recorrer el camino preferido.

De lo anterior se desprende que crear una empresa no es suficiente para ser considerado emprendedor. La obsesión por la oportunidad, la meta de crear y distribuir riqueza, y la constante búsqueda del crecimiento son las bases del emprendimiento.

Existen diversos factores que afectan la actividad emprendedora, dificultando o favoreciendo el desarrollo del emprendedor y su empresa¹⁰⁴:

- Las condiciones sociales y económicas. Sociedades con una mejor distribución del ingreso, mayor educación y formación de ahorro, así como de relaciones sociales articuladas, facilitan la interacción entre diversos sectores sociales e impulsan el emprendimiento.
- Redes del Emprendedor. Deseables son las relaciones que el emprendedor tiene o puede tener con amigos, familiares, instituciones (educativas, de conocimiento, entre otras), asociaciones, y todas aquellas instituciones y

¹⁰³ Corporación de Investigación Tecnológica. Av. del Cóndor 844 - Ciudad Empresarial. Huechuraba - Santiago de Chile. “Que es el emprendimiento”. www.intec.cl

¹⁰⁴ Pablo J. Angelelli y Julia Prats Fomento de la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe/ Sugerencias para la formulación de proyectos. Banco Interamericano de Desarrollo.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

personas que cuenten con recursos que facilitan el emprendizaje.

- Cultura y Sistema educativo¹⁰⁵. Que fomente valores y actitudes para afrontar el riesgo de fracaso. Importante que existan empresarios de éxito que funjan como ejemplos a seguir.
- Aspectos personales. Las habilidades y capacidades emprendedoras individuales inciden necesariamente sobre este proceso.
- Mercado de factores. Contar con el acceso a recursos financieros, trabajadores calificados, servicios profesionales, consultoría y capacitación permite disminuir el riesgo de fracasar en su emprendimiento.
- Políticas públicas y normatividad. Factor fundamental para el emprendedor en las diversas etapas del emprendizaje.

3.2. Programas de emprendimiento en México

Aunque siempre han existido emprendedores, el desarrollo del emprendizaje es relativamente nuevo, por lo que las instituciones educativas se ocupan del tema cada vez con mayor fuerza, realizando programas para formar emprendedores de muy diversas formas.

La historia en Latinoamérica respecto de la formación y el apoyo a los emprendedores es tema también reciente y complejo. Será a mediados de los años ochenta cuando se valore públicamente el tema y se generan los principios básicos del emprendizaje. Las peculiaridades del atraso de la región, costumbres y deficientes gobiernos, se han conjuntado para que los países de la región consideren el emprendizaje como un asunto educativo a largo plazo, privilegiando el respaldo técnico- financiero en el corto plazo.

Según Banco Mundial¹⁰⁶, en Latinoamérica más del 65% de la población es menor de 35 años y 57% del empleo urbano es informal, por lo que es conveniente y

¹⁰⁵ Alicia Coduras Martínez, Jonathan Levie, Donna J. Kelley, RÖgnvaldur J. SÆmundsson and Thomas Schott. Global Entrepreneurship Monitor Special Report: Una perspectiva global sobre la Educación y Formación emprendedora.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

necesario iniciar proyectos de emprendimiento que den lugar a empresas formales. Para lo anterior, los gobiernos de la región deben facilitar el registro de nuevas empresas, simplificar la ley tributaria y ampliar los beneficios asociados con la formalidad: acceso al crédito, mercados, seguridad jurídica, entre otros aspectos.

Brasil, Chile y México, han venido estimulando la formación de emprendedores de diversas maneras. En Brasil, existen más de 20 publicaciones periódicas sobre este tema; en Chile desde los años 90 se aprendió a dar protección a los negocios emergentes. En México han proliferado los apoyos para la incubación de empresas en varias universidades con el respaldo de fondos gubernamentales.

Para promover el emprendizaje es menester trabajar en dos ámbitos, el académico y el ámbito de la política pública. En el caso de México, se han destinado cuantiosos recursos públicos para este fin aunque con poca eficacia. Se tienen instalaciones, programas y recursos pero faltan emprendedores para aprovechar esos elementos. Por ello, la importancia de descubrir y desarrollar desde la infancia las capacidades y habilidades para crear y desarrollar empresas, detonando así el potencial emprendedor de los individuos.

La formación de emprendedores en México se ha promovido desde hace más de cuatro décadas, cuando la Cámara Americana de Comercio incursionó en el punto en los años setenta. Los primeros programas de desarrollo de emprendedores pertenecían al sector empresarial, en específico a un grupo de empresarios que formó en 1975 una institución denominada Desarrollo Empresarial Mexicano (DESEM). Para lograr su cometido este grupo de empresarios aprendió de la experiencia de "Junior Achievement", un programa con mucha experiencia en desarrollo de habilidades empresariales con presencia actual en 118 países. Se adoptó la estrategia de "aprender-haciendo" y de vincular el sector empresarial y

¹⁰⁶ Julio del 2007.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

el sector educativo.

Aunque el ambiente gubernamental de los años setenta les era adverso, se lograron fondos y el compromiso de asesorar a los jóvenes, mediante la creación del programa “Empresarios Juveniles”. Paulatinamente fueron imponiéndose los programas al demostrar su utilidad. La relación DESEM y Secretaría de Educación Pública permitió desarrollar programas de "empresas juveniles" en los Centros de Capacitación Tecnológica e Industrial (CECATI) y en otros subsistemas del sector educativo oficial. En esa línea, las escuelas desde el nivel medio introdujeron programas que simulaban la creación y el desarrollo de empresas.

Ahora DESEM, ha logrado en más de treinta años, la introducción de numerosos programas que han sido modelos de formación del emprendizaje en instituciones privadas, como el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM); el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) o el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) y en instituciones oficiales como el Instituto Politécnico Nacional (IPN) o los Institutos Tecnológicos de la Secretaría de Educación Pública¹⁰⁷.

3.2.1. Incubadoras de empresas.

Durante los últimos cuatro lustros se han realizado diversos esfuerzos para apoyar a los emprendedores, que abarcan desde la creación de incubadoras, alentar los fondos de inversión en empresas micro y pequeñas, apoyos directos y financiamientos. De los anteriores apoyos, y para los fines de esta investigación sobre la formación de emprendedores, en este apartado nos referimos al modelo de incubación de empresas, pues tiene incidencia directa en el forjado de emprendedores.

¹⁰⁷ Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor. Instituto Mexicano de la Juventud/Instituto Politécnico Nacional, 2009

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

En México, las Incubadoras surgen como una herramienta de política económica que se integra a las políticas públicas para fomentar el crecimiento económico del país. Es por ello que durante el 2003 y como parte de la operación de esta política, se sientan las bases para el diseño de un gran sistema que incluya y vincule a todas las incubadoras del país. Para ello se encontraban en operación alrededor de 15 incubadoras en el país. En base a estas, y la experiencia obtenida durante sus procesos¹⁰⁸, se inició en la Secretaría de Economía el Sistema Nacional de Incubadoras de Empresas. Las autoridades buscaban potenciar la generación de empleos a través de Programas y Fondos para la creación de PyMES, usando metodologías para creación de incubadoras de empresas y modelos de incubación de empresas, que han mostrado ser un medio alternativo para este propósito. Sin duda alguna no es fácil lograr el éxito y mucho menos cuando no se dispone de la planeación y de los estudios de preinversión, así como la asesoría específica en el arranque y la operación de la nueva unidad productiva, además de las facilidades para el financiamiento oportuno de las nuevas empresas

La incubación de empresas ha probado que puede revertir los casos de mortalidad de las empresas, de tal suerte que de las empresas acogidas por las incubadoras, sobreviven entre el 70 y el 80%. Conforme a estudios de la Asociación de Incubadoras de Negocios de Estados Unidos de Norteamérica, se reporta que de las empresas que salen graduadas de las incubadoras, el 87% de éstas aún operaban satisfactoriamente. Luego de diez años, la tasa de éxito para empresas que han sido gestadas en incubadoras se sitúa entre el 80 y 93%.

El Sistema Nacional de Incubadoras de Empresas en México, está integrado por 500 centros de tecnología tradicional, tecnología intermedia y alta tecnología. El tema de la incubación parece ocupar un lugar central al reconocérsele su potencial como motor de desarrollo al generar empleo y en consecuencia un impacto positivo entre las nacientes unidades de negocio. De acuerdo a esto, uno de los

¹⁰⁸ En particular las de los Instituto Politécnico Nacional y Tecnológico de Monterrey.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

elementos de apoyo actual con los que cuentan los emprendedores son las Incubadoras de Empresas. Estas generalmente operan sin propósito de lucro, su función es muy importante y se puede decir que crucial para el desarrollo de las ideas de negocios de los emprendedores del país. Las incubadoras apoyan a estos emprendedores con un nivel de consultoría profesional y especializada en las diferentes áreas funcionales de la empresa y en temas diversos de la gestión y del quehacer empresarial.

Las incubadoras son instituciones que cuentan con un conjunto de mecanismos de fomento y ofrecen condiciones aptas para el nacimiento, crecimiento y maduración de empresas cuyo capital más importante es el conocimiento. La incubación desde cualquier ángulo o enfoque que se analice, implica proveer condiciones controladas para favorecer el nacimiento y crecimiento de una empresa, lo cual conduce a conocer previamente los factores que pueden incidir sobre las probabilidades de su sobrevivencia.

El concepto de incubación de empresas permite ofrecer infraestructura física y servicios integrales de información, asesoría, consultoría, formación empresarial, asistencia técnica, legal y financiera, vinculación y alojamiento que faciliten la creación y consolidación de empresas como instrumento de fomento económico.

El objetivo de toda incubadora de empresas es buscar que la idea de negocios se concrete y tenga éxito, de lo contrario no estará cumpliendo con su misión, y los recursos invertidos en las iniciativas para la creación de nuevas empresas y de la mejora de las empresas existentes serían recursos desperdiciados. Las incubadoras buscan inducir en los emprendedores sus ideas innovadoras, lo cual requiere de “*mentoring*” asesoría técnica, financiero-económica, administrativa, legal y fiscal, que ayuden en su desarrollo.

Los servicios que se pueden proporcionar en las incubadoras varían de acuerdo a

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

las características de las mismas, sin embargo enseguida se enlistan algunos de los que se pueden proporcionar, por mencionar sólo algunos:

- Asesoría en el desarrollo del Plan del Negocio.
- Asesoría en Administración.
- Asesoría en Procesos productivos.
- Asesoría en Mercadotecnia.
- Asesoría en Diseño Gráfico.
- Asesoría en Diseño Industrial.
- Asesoría Financiera.
- Asesoría jurídica, legal y fiscal.
- Asesoría en el desarrollo del producto.
- Acercamiento a fuentes de financiamiento.
- Vinculación Tecnológica.
- Capacitación y Adiestramiento.
- Espacios Físicos.
- Apoyos Financieros (Gestión).
- Gestión de Trámites.
- Servicios Especializados (talleres) .
- Acompañamiento Comercial.
- Vinculación.
- Guía de personal experto.
- Contactos estratégicos.

3.3. Resultados del emprendimiento en México.

Qué mejor respuesta para la formación de empresarios emprendedores que aquella que proviene de sus centros universitarios, tanto en la producción de nuevas ideas y productos como en el forjado de capital humano. Estos centros pueden ser pivotes del cambio que ayuden a tomar la decisión del relevo, de la innovación para generar nuevas prácticas o formas de emprender.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Históricamente, en una primera etapa, se ha tratado de formar emprendedores en general. En un segundo momento, se han desarrollado programas de apoyo para que los estudiantes universitarios logren cristalizar sus proyectos de empresa universitaria en una empresa real que pueda competir en el mercado. Este apoyo se ha brindado a través del concepto de incubadora de empresa, instrumento que se ha extendido gradualmente por diversas instituciones educativas. Un tercer momento se inicia cuando surgen los programas de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas que están encaminados a lograr la consolidación de dichas empresas en el mercado y por ende su permanencia, lo que significa crear empleo y riqueza. Este último merece una breve reflexión, pues los programas de fomento deben orientarse al apoyo fundamentalmente de los emprendedores que tienen posibilidades de éxito, para evitar que se conviertan en programas de carácter clientelar.

El Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica (CIEBT) del Instituto Politécnico Nacional (IPN) realizó un sondeo sobre los programas de emprendedores que existen actualmente en las instituciones de educación superior pública y privada del país. Existen 746 escuelas de nivel superior de las cuales: 632 son públicas (84.71 %) y 114 son privadas (15.29 %)¹⁰⁹. El sistema de Instituciones de Educación Superior en México está integrado por Institutos Tecnológicos, Universidades Politécnicas, Universidades Tecnológicas, Universidades Estatales, Universidades Federales, Universidades Públicas, Universidades Privadas, además de las Escuelas Normales.

En algunas de ellas se han desarrollado programas emprendedores con diferentes características, todos con un objetivo en común, despertar el espíritu emprendedor

¹⁰⁹ Asociación Nacional de Universidades de Educación Superior (ANUIES); Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES); Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

en los jóvenes y proporcionar una opción diferente al concluir sus estudios: crear su propio negocio o empresa. Las instituciones de educación superior privadas han jugado un importante papel en el desarrollo e implantación de programas emprendedores ya que una parte de sus alumnos son hijos de empresarios de diferentes regiones del país, los cuales se capacitan en el área empresarial para posteriormente llegar a ocupar el lugar de sus padres en sus empresas. Esta es una de las razones por las que en estas instituciones se hayan iniciado los programas emprendedores en el país.

Del conjunto de instituciones de educación superior, el 45% tiene un programa emprendedor propio, del cual 85% opera dentro de las escuelas o facultades de las áreas económico administrativas. En el 27 % de los programas, su contenido consiste en enseñar a los estudiantes como se elabora un plan de negocio, el cual se integra con los estudios de mercadotecnia, técnico, administrativo y financiero. En algunos casos se agrega una forma sencilla de evaluar la factibilidad del proyecto¹¹⁰. Las materias relacionadas con el programa emprendedor son de carácter obligatorio para las carreras económico administrativas y de carácter optativo para el resto de las carreras. También se ofrecen conferencias de empresarios exitosos, cursos o diplomados que logren estimular la actitud emprendedora. Pocas instituciones ofrecen materias o cursos de creatividad orientados a estimular la originalidad de los alumnos para generar proyectos innovadores. En la mayoría de los casos se incluyen aspectos que pretenden reafirmar los valores de los jóvenes, la ética en los negocios y la responsabilidad que adquieren con su entorno ambiental, político, económico y social.

Los objetivos explícitos en los programas emprendedores analizados, son incidir en la población estudiantil para:

- Promover la cultura y el espíritu emprendedor.
- Detectar y desarrollar sus capacidades y habilidades empresariales: ser

¹¹⁰ Asociación Nacional de Universidades de Educación Superior (ANUIES); Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES); Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

capaces de dirigir los esfuerzos y recursos de un grupo de personas con un objetivo común.

- Poner en práctica sus conocimientos y vivan la experiencia de crear y operar una microempresa, haciendo frente a los problemas que se presenten durante el proceso.
- Desarrollar su visión de negocio.
- Detectar las necesidades que existen en el mercado.
- Crear conciencia sobre los retos y oportunidades de su región, estado o país.
- Sensibilizar en torno a la importancia de desarrollar proyectos sustentables.
- Generar empleos para ayudar a combatir la economía informal.

Como parte de estos programas, se organizan diferentes eventos orientados a compartir la experiencia de crear empresas universitarias. Algunos de estos eventos son:

- Muestras o Ferias de Emprendedores, con el objetivo de que los emprendedores universitarios muestren sus productos o servicios en la comunidad estudiantil y académica de su universidad.
- Ciclos de conferencias o Congresos con empresarios exitosos.
- Incentivos al fomento de la cultura emprendedora en los jóvenes mediante el otorgamiento de premios.

También en algunas instituciones se ofrecen diferentes apoyos a los estudiantes emprendedores, como:

- Centros de patentes para registrar marcas, patentes, modelo de utilidad, que protejan los productos resultados de sus planes de negocio.
- Difusión de los eventos organizados por su Institución dentro de la Asociación de emprendedores.
- Otorgar reconocimientos a jóvenes que destacan durante cada período del

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

programa.

- Informar a los alumnos sobre convocatorias que otorgan reconocimiento y estimulan el espíritu emprendedor para que participen en los concursos que cada año publican las instituciones bancarias privadas, las cámaras industriales, la Asociación Mexicana de Franquicias y organismos de gobierno.
- Establecer convenios con instituciones como la Secretaría de Economía que apoya a los estudiantes para que desarrollan sus empresas, les ofrecen financiamiento una vez que hacen una evaluación del potencial del proyecto.

El 36% de las Instituciones de Educación Superior han creado incubadoras de empresas, con base en los modelos de incubación acreditados ante la Secretaría de Economía, y ofrecen sus servicios a estudiantes, académicos, investigadores y a la comunidad del lugar donde se encuentre ubicada la institución.

El 4% de las instituciones tienen programas de seguimiento o acompañamiento a emprendedores, con el fin de brindar asesoría para solucionar en diversos problemas, realizar diagnósticos, proyectos de mejora de procesos, elaboración de planes estratégicos, entre otros.

En el ámbito rural, existe un programa emprendedor a nivel superior, el de la Universidad Autónoma Chapingo. En 2006, se creó la Incubadora de Chapingo con el modelo del IPN. En una primera fase logró formar el Club de Emprendedores donde participaron estudiantes de preparatoria. También se ofrecieron cursos de emprendedores, administración, mercadotecnia y aspectos fiscales. En una segunda fase, la cual se está iniciando con una etapa productiva consiste en que una vez que los estudiantes tienen un producto, se inicia la incubación de la empresa. Está planeada una etapa de formación que consistirá en ofrecer cursos, talleres y diplomados relacionados con temas como

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

emprendedores, creatividad, elaboración y evaluación de planes de negocio, mercadotecnia, administración de la empresa y contabilidad¹¹¹.

Los apoyos por parte del Estado en materia de emprendedores son diversos e incluyen los diversos programas que se detallan en el capítulo previo. A partir de 1999, son específicos los programas para emprendedores cuando la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), hoy Secretaría de Economía, dentro del Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE) destinó recursos para el desarrollo de cursos orientados a la Formación Básica Emprendedora. El contenido de estos cursos fue desarrollado en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) Campus Monterrey.

De este programa de capacitación destaca el curso de Formación Básica Emprendedora que se imparte en la actualidad, a través de las 51 Representaciones Federales de la Secretaría de Economía en el país, en coordinación con instituciones educativas y teniendo como beneficiarios personas con intención de iniciar una empresa. Al material desarrollado por el ITESM se le incluyó en el año 2001, los simuladores de negocios del modelo *Making Cents International*, cuyos derechos son de la Fundación E, propiciando procesos de aprendizaje vivenciales más dinámicos.

En 2001, la Secretaría de Economía creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa canalizando recursos a través del Fondo de Apoyo para la

¹¹¹ En la Secretaría de la Reforma Agraria existe el Programa Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras se aplica en los núcleos agrarios previamente seleccionados por el Consejo Directivo del Programa y publicados en las Reglas de Operación a través del Diario Oficial de la Federación. Su aplicación no es de carácter nacional, en 2008 se seleccionaron 12 estados en cuyas regiones es necesario estimular el desarrollo económico y social a través de la instalación de proyectos productivos para competir en el mercado de los agro negocios. El programa se desarrolla en dos etapas. En la primera la SRA selecciona y capacita a los jóvenes a través de proyectos-escuela en los que se proporciona capacitación técnica, empresarial, ambiental, agraria y en desarrollo humano para que emprendan su propio negocio. En esta etapa, los beneficiarios reciben una beca de capacitación como estímulo a fin de que den prioridad a su adiestramiento, en la segunda etapa, se apoya financieramente la instalación del proyecto y la compra o la renta de los derechos parcelarios, derechos que pueden ser cedidos por sus propios familiares o vecinos.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) como un instrumento que busca apoyar a este grupo de empresas, en especial a las de menor tamaño y a los emprendedores. Lo anterior, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional a través del otorgamiento de apoyos financieros de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En 2004, la Secretaría de Economía promueve e impulsa la creación y fortalecimiento de las incubadoras de empresas y la formación de emprendedores como una estrategia para la creación de nuevas empresas que generen valor agregado y empleos. Por primera vez el Gobierno Federal, a través del Fondo PYME, destina recursos para que las instituciones educativas, empresariales y de la sociedad civil, adopten metodologías educativas para la formación de emprendedores a partir de modelos acreditados por la Secretaría de Economía, destacando inicialmente los del ITESM, Fundación E, Poli Emprende e Impulsa. De igual manera se destinan recursos del Fondo PYME para que en el país se promueva la creación de un mayor número de incubadoras de empresas, por lo que se observa un crecimiento sin precedente pasando de 15 incubadoras identificadas, en 2003, a casi 400 en 2008¹¹².

Esto se logra gracias a que los apoyos financieros del Gobierno Federal encuentran respuesta y recursos financieros complementarios en los programas de los gobiernos de los estados, incluso algunos municipios del país, propiciando que cada día más instituciones educativas desarrollen una incubadora de empresas, destacando como eje importante en este programa la transferencia del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional (CIEBT IPN) a más de 200 instituciones del país¹¹³.

¹¹² Página: www.secretariadeeconomiaoportunidademexicoemprendedor.com

¹¹³ Página www.ciebtipn.com

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

En 2008 se inicia, en la Secretaría de Economía, el Programa Nacional de Emprendedores que tiene como objeto promover e impulsar en los mexicanos la cultura y desarrollo empresarial que resulten de la creación de más y mejores micro y pequeñas empresas a través de la Red Nacional de Incubadoras. En este programa destacan las actividades de fomento a la cultura emprendedora, campañas de sensibilización para fomentar el espíritu emprendedor, atención personalizada a cada uno de los emprendedores que acuden a las incubadoras de empresas. Para lograr estos objetivos se destinan recursos a través del Fondo PYME¹¹⁴ y financiamiento en condiciones preferenciales a través de Capital Semilla.

Actualmente la Secretaría de Economía cuenta con los derechos del Programa **Jóvenes Emprendedores**, cuyo desarrollo de la metodología corrió a cargo del Instituto Politécnico Nacional, la Fundación E y el ITESM, quienes operan como organismos intermedios, generando un modelo de franquicia que es transferido a diversas instituciones educativas, Cámaras, Consultorías y Organizaciones Civiles, quienes reciben apoyo económico para operar el programa.

Dentro de la Secretaría de Economía opera el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIN) cuyo objetivo es contribuir al establecimiento y consolidación del sector micro financiero, para que la población que vive en las regiones o municipios que presentan situación de marginación social, puedan mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocios, creando oportunidades de empleo y generación de ingresos.

El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que atiende las iniciativas productivas, individuales y colectivas, de emprendedores de escasos recursos

¹¹⁴ Reglas de Operación del Fondo para la Pequeña y Mediana Empresa. Diario Oficial de la Federación 31 de diciembre de 2007

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución y consolidación de empresas sociales y la participación en esquemas de financiamiento social.

Hacia el año 1990, el porcentaje de alumnos que se había beneficiado de estos programas era muy pequeño, del 0.018% al 0.10% 115 de la población estudiantil inscrita en ese momento. Aunque no se tienen datos actuales concretos sigue siendo muy pequeño el número de jóvenes universitarios que se capacitan para desarrollar actitudes y aptitudes emprendedoras.

En 2009, con el propósito de evaluar los factores que inciden en la formación y evolución de los emprendedores en México, en el Instituto Politécnico Nacional se realizó la ***Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor de los Jóvenes Mexicanos***. Esta encuesta tuvo los objetivos siguientes: general, identificar las características emprendedoras de los jóvenes de 16 a 29 años, aplicada para cuatro estratos de la población: *Estudiantes, Ciudadinos, Empresarios y Rurales*, mediante el análisis de las motivaciones que los llevaría o que llevaron a iniciarla, señalando las causas o factores que facilitan este proceso o lo que lo inhibe; específicos, identificar los factores del entorno social y familiar que motivan o inhiben la intención de emprender, conocer si la intención de emprender responde a una oportunidad de negocio identificada o bien a la necesidad de autoempleo como única alternativa, establecer la influencia del nivel educativo en su decisión de emprender, así como las actividades escolares que lo motivaron, detectar si los jóvenes empresarios, tienen conocimientos de los programas de gobierno orientados al apoyo a emprendedores e identificar el tipo de apoyo que requieren, identificar las características, competencias y los perfiles recomendables para iniciar y operar una empresa, reconocer las características de las empresas de los jóvenes, distinguir el tipo de problemática que presentan las empresas de los jóvenes y la forma como lo solucionan, identificar si existe responsabilidad social en las empresas de los jóvenes emprendedores.

¹¹⁵ Programas emprendedores universitarios en México, V Congreso Latinoamericano sobre espíritu Empresarial, organizado por el ICECI y la Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile 1991.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

En seguida se presentan resultados interesantes de dicha encuesta, considerando que los porcentajes obtenidos son a partir de los 1250 jóvenes entrevistados y que corresponden al estrato de los *Empresarios* conforme la *Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor de los Jóvenes Mexicanos*:

A. Características generales de los empresarios

Edad de los jóvenes empresarios

La mayor parte de los emprendedores se ubica entre 25 y 29 años (52.6%)

Cuadro 3.3

Edad de los jóvenes empresarios

Edad años	Porcentaje
16 a 18	7.8
19 a 21	21.0
22 a 24	18.6
25a 27	24.8
28 a 29	27.8
Total	100.0

Género de los jóvenes emprendedores

El 57.4% son hombres, 42.6% mujeres, aunque se ha presentado un aumento creciente de las mujeres como emprendedoras. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Micro negocios, en 1994 las mujeres dueñas de algún micro negocio representaban 32.3% del total de este tipo de empresas, y aportaban el 23% del total de empleos generados por este sector de la economía.

Cuadro 3.4

Género de los jóvenes encuestados

Sexo	Porcentaje
Masculino	57.4
Femenino	42.6

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Total	100.0
--------------	-------

Estado civil de los jóvenes empresarios

El 57.6% de los empresarios son solteros, 35.6% de casados.

Cuadro 3.5

Estado civil de los jóvenes empresarios

Estado Civil	Porcentaje
Casado (a) o unido (a)	35.6
Separado (a)	3.6
Divorciado (a)	3.0
Soltero (a)	57.6
No contestó	0.2
Total	100.0

Nivel educativo de los jóvenes empresarios

El 47.4% tienen un nivel medio superior, seguido por profesionistas de licenciatura con un 34.6%. El 16.6% cuentan con escolaridad básica o media y el 1.6% con posgrado.

Cuadro 3.6

Nivel educativo de los jóvenes empresarios

Nivel educativo	Porcentaje
Ninguno	1.1
Preescolar o Kinder	0.2
Primaria	2.7
Secundaria	12.1
Ninguno, preescolar, básico y medio (total)	16.2
Preparatoria o Bachillerato	32.6
Normal	1.5
Carrera técnica o comercial	13.3
Medio superior (total)	47.4
Profesional	34.6
Maestría o doctorado	1.6

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

No contestó	0.3
Total	100

Tipo de escuela en la que estudiaron los empresarios

El 67.4% realizó sus estudios en instituciones educativas públicas, seguida de forma muy distante de aquellos que la realizaron en privadas con un 16%.

Cuadro 3.7

Tipo de escuela en la que realizaron sus estudios los empresarios

Tipo de Escuela	Porcentaje
Pública	67.4
Privada	16.0
Ambas	15.6
No contestaron	1.0
Total	100.0

Expectativas respecto de la migración de los jóvenes empresarios.

El 33.4% desearía ir al extranjero, mientras que el 51.7% desearía emigrar a capitales o ciudades del país, lo cual puede revelar que sus empresas aún no están consolidadas. El 47.7% ni siquiera se ha planteado migrar.

Cuadro 3.8

Expectativas de los jóvenes empresarios respecto de la migración

Expectativas	Porcentaje
A las capitales o ciudades del país	18.3
Al extranjero	33.4
No lo he pensado	47.7
No contestó	0.6
Total	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Edad en la que los jóvenes empresarios obtuvieron su primer empleo

El 75.5% obtuvo su primer trabajo¹¹⁶ entre 16 y 18 años, seguido por aquellos que lo consiguieron entre 19 a 21 años (13.9%).

Cuadro 3.9

Edad en la que los jóvenes obtuvieron su primer empleo

Edades	Porcentaje
De 16 a 18 años	75.5
19 a 21 años	13.9
22 a 24 años	3.0
25a 27 años	0.7
28 a 29 años	0.4
No contestaron	6.5
Total	100.0

Relación del tipo de actividad que realizan las familias de los jóvenes empresarios para obtener ingresos, con respecto a la escolaridad de los jóvenes empresarios.

Las actividades que realizan las familias de los jóvenes son principalmente las relacionadas con las empresariales: 39.5% en los emprendedores profesionistas, 41% en los que tienen educación media y 56.5% en los que tienen maestría. Este resultado permitiría especular respecto de la influencia que las familias pueden tener en la actividad empresarial que desarrollan los jóvenes encuestados.

Cuadro 3.10

Actividad de las familias de emprendedores (Porcentaje)

Actividad	Autoempleo	Negocio o Empresa	Venta de Productos Agrícolas o Ganaderos	Otorga Servicios a otras personas	Empleados	No contestaron	Total
Ninguno, básico y medio	30.3	35.5	7.8	5.6	20.8	0	100
Medio superior	18.6	41	4.7	7.6	28.2	0	100
Profesional	13.2	39.5	7.3	9	31.1	0	100
Maestría	21.7	56.5	0	17.4	4.3	0	100
No contestaron	0	0	0	0	0	100	100

¹¹⁶ Según la Encuesta Nacional (ENJ, p12) de Juventud, el primer trabajo fue entre los 13 a los 18 años con un 75.9%.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Total	18.5	39.7	6	7.9	27.6	0.3	100
-------	------	------	---	-----	------	-----	-----

Este comportamiento se corrobora con estudio elaborado a partir de la ENAMIN, 2000, el cual asocia la escolaridad con la función en la empresa, así los “patrones” se incrementan de 6.6% a 20.2% según el avance.

Cuadro 3.11

Posición en el trabajo por nivel de escolaridad (Porcentaje)

Posición en el trabajo	Sin instrucción, básico y medio	Preparatoria	Licenciatura o postgrado	No especificado
Patrón	6.6	11.6	20.2	0.6
Trabajador por su cuenta	63.9	54.8	58.9	2.6
Socio	2.9	4.4	6.8	3.0
Asalariado	18.3	18.2	9.1	89.7
No asalariado	8.3	11.0	5.0	4.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propias con cifras de la Encuesta Nacional de Micronegocios 2000, del INEGI

Es relevante que aquellos con menor escolaridad se dedican al autoempleo (30.3%), lo que obedece sin duda a la necesidad de complementar el ingreso familiar o para cubrir una necesidad de empleo.

De acuerdo con la ENAMIN 2002 (cerca de 6.3 millones de personas)¹¹⁷ casi 35% del total del empleo urbano se lleva a cabo en pequeños negocios, ya sea como trabajadores por cuenta propia, asalariados o trabajadores sin pago. Lo anterior significa que alrededor de la tercera parte del empleo es generado por 4.4 millones de unidades de pequeña escala, de las cuales 13% son negocios que contratan trabajadores asalariados y 87%, negocios unipersonales, o bien, utilizan trabajadores familiares que no reciben pago.

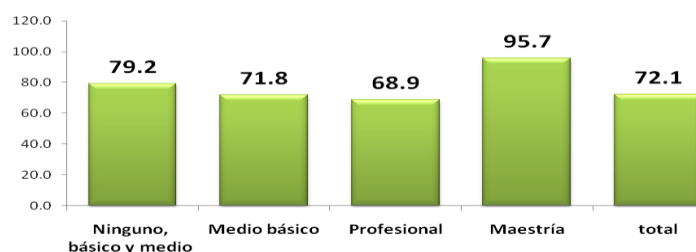
¹¹⁷ INEGI. Encuesta Nacional de Micronegocios 2002.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Es claro que la mayor parte de los jóvenes empresarios (72.1%) cuentan con familiares que realizan actividades empresariales, véase gráfico siguiente.

Gráfico 3.1

Familiares con actividad empresarial



Fuente: Elaboración propias con cifras de la Encuesta Nacional de Micro negocios 2000, del INEGI

Ingreso mensual promedio de la familia de los empresarios.

El 25.7% de las familias de los jóvenes en general obtienen ingresos a partir de \$7,501.00 mensuales, pero por nivel educativo se nota como a mayor nivel educativo es mayor el porcentaje de las familias de los jóvenes que ganan estas cantidades pasando de 8.9% los que cuentan con menos educación (Ninguno, básico y medio) a 75% aquellos que cuentan con maestría.

Cuadro 3.12

Ingreso de familia de emprendedor (Porcentaje)

Niveles Educativos	Menos de \$1500 pesos	Entre \$1501 y \$3000	Entre \$3001 y \$4500	Entre \$4501 y \$7500	De \$7501 y más	No sabe	No contestó	TOTAL
Ninguno, básico y medio	8.4	24.3	23.8	12.4	8.9	19.8	2.5	100.0
Medio Superior	5.2	12.5	18.4	17.1	26.2	18.6	2.0	100.0
Profesional	3.2	14.6	14.6	16.9	30.3	19.2	1.2	100.0
Maestría	0.0	10.0	5.0	0.0	75.0	10.0	0.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	5.0	15.0	17.7	15.9	25.5	18.8	2.1	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

En un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo¹¹⁸ México es el país donde más contribuyeron a ensanchar la base de emprendedores, ya que tres de cada cuatro casos se trataba de la creación de su primera empresa. En el mismo se indica que los jóvenes que inician en el mundo de los negocios, son los que tienen menos estudios 62.3%.

Con respecto al número de intentos que han realizado los jóvenes empresarios para poner su negocio, más del 50% lo hace en el primer intento. Con relación al segundo intento se eleva aquellos que tienen una mayor escolaridad, en gran medida por la aplicación de conocimientos y estrategias más depuradas.

Cuadro 3.13

Intentos realizados antes de tener la empresa actual (Porcentaje)

Niveles educativos	Al primer intento	Al segundo intento	Al Tercer intento	Al cuarto intento	Más de cinco intentos	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	56.9	22.8	10.4	2	7.4	0.5	100
Medio Superior	54.6	21.8	11.5	4.6	6.9	0.7	100
Profesional	52.1	26.9	10.4	4.4	5.3	0.9	100
Maestría	50	35	0	5	10	0	100
No contestó	75	25	0	0	0	0	100
Total	54.1	23.9	10.7	4.1	6.5	0.7	100

Con relación al tiempo de manejar su empresa, el 48.4% de estos jóvenes tienen menos de 2 años de operar sus negocios, mientras que el 40% tiene 3 o más años.

Cuadro 3.14

Tiempo de operar su empresa actual (Porcentaje)

Niveles educativos	Menos de 1 año	1 año	2 años	3 años o más	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	17.8	16.3	19.3	46.5	0	100
Medio Superior	22.6	17.9	18.2	40.2	1	100

¹¹⁸ *Desarrollo Emprendedor, América Latina experiencia Internacional. Hugo Kantis, editor con la colaboración de Pablo Angelell y Virginia Moori Koenig. Banco Interamericano de Desarrollo, FUNDES Internacional*

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Profesional	21.8	18.5	21.3	37.3	1.2	100
Maestría	10	5	20	60	5	100
No contestó	25	0	0	75	0	100
Total	21.4	17.6	19.4	40.6	1	100

Con relación al personal ocupado para arrancar el negocio, más del 40% de los encuestados emplearon de dos a 3 personas.

Cuadro 3.15

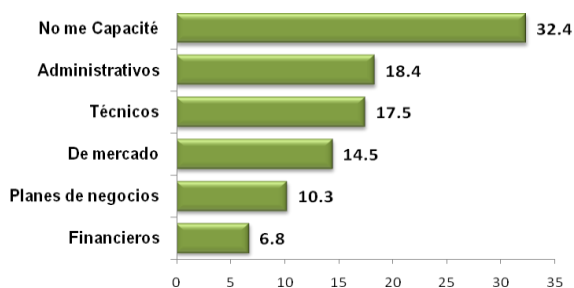
Número de personas que emplearon al iniciar su negocio y las que emplean actualmente (Porcentaje)

Niveles educativos	1 persona (autoempleo)		2 a 3 personas		4 a 6 personas		7 a 9 personas		10 a 12 personas		Más de 13 personas		No contestó		Total
	Empleados al iniciar su negocio	Empleados actualmente	Empleados la iniciar su negocio	Empleados actualmente	Empleados la iniciar su negocio	Empleados actualmente	Empleados la iniciar su negocio	Empleados actualmente	Empleados la iniciar su negocio	Empleados actualmente	Empleados la iniciar su negocio	Empleados actualmente	Empleados la iniciar su negocio	Empleados actualmente	
Ninguno, básico y medio	39.1	33.7	46.5	44.1	5.4	11.9	1.0	4.0	1.0	1.0	0.0	2.0	7.9	3.5	100
Medio Superior	32.1	29.6	45.4	39.0	9.1	12.3	2.0	4.6	0.5	2.7	1.5	6.4	9.3	5.4	100
Profesional	35.2	29.9	42.6	33.3	12.3	21.5	3.5	6.0	0.2	2.5	0.7	3.9	5.6	2.8	100
Maestría	20.0	15.0	50.0	20.0	10.0	20.0	10.0	15.0	0.0	0.0	5.0	30.0	5.0	0.0	100
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	100
Total	34.0	30.0	44.6	37.4	9.6	15.5	2.5	5.1	0.5	2.3	1.0	5.2	8.0	4.4	100

Temas en los que se capacitaron los jóvenes cuando iniciaron su negocio

El 32.4% de los empresarios, al iniciar sus empresas, no se capacitaron. Si lo hicieron, el tema fue en el área administrativa (18.3%). El tema menos importante es el relacionado con las finanzas (6.8%).

Gráfico 3.2



“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Cuadro 3.16

Tema de capacitación previa al inicio de la empresa actual (Porcentaje)

Niveles educativos	Administrativos	Técnicos	Financieros	De Mercado	Planes de Negocio	No me capacité	No contestó	TOTAL
Ninguno, básico y medio	5.9	16.2	1.8	10.8	2.7	62.6	0.0	100.0
Medio Superior	17.5	16.9	6.5	13.0	7.2	38.9	0.0	100.0
Profesional	22.5	18.0	8.5	17.6	15.2	18.3	0.0	100.0
Maestría	29.5	25.0	9.1	9.1	20.5	6.8	0.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	18.3	17.5	6.8	14.5	10.3	32.4	0.2	100.0

Motivaciones de los empresarios para instalar su empresa

Uno de los planteamientos más interesantes que se presentan en esta encuesta es lo que se refiere a la forma como inician sus negocios los jóvenes y la clara respuesta de que el 61.7% lo hizo por necesidad y el 37.3% lo hizo por vocación, estos datos se encuentran en la mayor parte de los documentos revisados al respecto. Los profesionistas y aquellos con maestría emprenden más por vocación.

Cuadro 3.17

Opciones motivadoras en la formación de la empresa (Porcentaje)

Niveles educativos	La Necesidad	Por Vocación Empresarial	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	79.7	20.3	0.0	100.0
Medio Superior	64.9	34.1	1	100
Profesional	50.5	48.1	1.4	100
Maestría	20	75	5	100
No contestó	100	0	0	100
Total	61.7	37.3	1.0	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Manera como iniciaron su empleo los jóvenes empresarios

Al iniciar su negocio el 45.8% lo hace en compañía de su familia; el 39.2% en forma Individual. Los jóvenes profesionistas prefieren hacerlo con la familia en un 45.1%, posteriormente en forma individual en un 38.4% y por último con socios en un 15.5%

Cuadro 3.18

Forma de iniciar la empresa (Porcentaje)

Niveles educativos	Con la familia	Con socios	En forma Individual	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	42.6	7.4	49.5	0.5	100
Medio Superior	48.5	14.7	36.1	0.7	100
Profesional	45.1	15.5	38.4	0.9	100
Maestría	25	25	50	0	100
No contestó	0	0	0	100	100
Total	45.8	13.9	39.2	1	100

Tipo de empresas que generan los jóvenes emprendedores/empresarios

Es importante observar como la escolaridad influye en el tipo de empresa que tienen los jóvenes empresarios, los que tienen nivel básico emprenden más en el sector comercio y conforme tienen mayor escolaridad disminuyen los emprendimientos en el mismo, de tal forma que en el nivel medio superior el 65.9% cuenta con este tipo de empresas disminuyendo en el nivel profesional a 59% y en el de maestría a 50%. Contrario en un sector un poco más complejo, *Servicios*, a mayor escolaridad mayor porcentaje de jóvenes inicia o cuenta con este tipo de empresas, así vemos que van de 14.4% para quienes no cuentan o tienen primaria y/o secundaria con un 25.7%, 30.6% para el nivel profesional y 50% para quienes cuentan con Maestría, y resulta un comportamiento muy similar lo tienen quienes cuentan con empresas industriales, excepto para el nivel de Maestría que reportaron el 0%.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Cuadro 3.19

Tipo de empresa emprendedora (Porcentaje)

Niveles educativos	Comercio	Servicios	Industrial	Rural	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	81.7	14.4	2.0	1.5	0.5	100.0
Medio Superior	65.9	25.7	3.9	2.7	1.9	100.0
Profesional	59.0	30.6	6.0	3.0	1.4	100.0
Maestría	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Total	65.6	25.8	4.2	2.6	1.4	100.0

Tipo de tecnología que utilizan en sus empresas los jóvenes empresarios

Muy consecuente va este cuadro con el anterior, las Empresas tradicionales generalmente disminuyen conforme se avanza en el nivel de estudios. En lo que respecta a la incorporación de tecnología intermedia, el 45% de los negocios lo realizan aquellos con maestría.

Cuadro 3.20

Tipo de tecnología (Porcentaje)

Niveles educativos	Empresa Tradicional	Empresa de tecnología intermedia	Empresa de Alta Tecnología	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	90.6	7.9	0.5	1.0	100.0
Medio Superior	84.3	13.3	1.2	1.2	100.0
Profesional	78.2	16.7	2.8	2.3	100.0
Maestría	45.0	45.0	5.0	5.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	82.3	14.1	1.7	1.9	100.0

Aspectos que aportan las empresas de los jóvenes

En aquellos con nivel profesional, la aportación por Innovación representa el 28.2%, y 50% en los de Maestría. Aquellos con bajo nivel de escolaridad operan

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

básicamente con Producto estándar (52.5%), además en casi 24% no realizan aportación alguna.

Cuadro 3.21

Elementos aportados por la empresa (Porcentaje)

Niveles educativos	Innovación	Modificación	Producto estándar	Adaptación	Ninguna	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	9.9	2.5	52.5	10.9	23.8	0.5	100.0
Medio Superior	20.1	7.8	36.0	13.5	21.6	1.0	100.0
Profesional	28.2	8.1	33.1	14.8	14.6	1.2	100.0
Maestría	50.0	5.0	25.0	5.0	10.0	5.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	21.7	7.0	37.4	13.4	19.3	0.3	100.0

Fuentes de Financiamiento utilizadas por los emprendedores

El 66% emplea recursos propios o de familiares, 8.7% por socios. Los jóvenes de Maestría se apoyan de la Banca Comercial (16%) y de Fondos del Gobierno (12%).

Cuadro 3.22

Fuentes de financiamiento para iniciar operaciones de empresa (Porcentaje)

Niveles educativos	Fondos de Gobierno	Banca Comercial	Recursos propios y familiares	Socios	Caja Popular o de Ahorro	Ninguna	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	4.7	1.6	69.1	4.7	4.7	15.2	0.0	100.0
Medio Superior	4.6	3.7	64.9	8.8	5.4	12.6	0.0	100.0
Profesional	3.9	6.6	66.8	10.2	6.4	6.2	0.0	100.0
Maestría	12.0	16.0	64.0	4.0	0.0	4.0	0.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	4.5	4.7	66.0	8.7	5.6	10.4	0.3	100.0

Principales Problemas que enfrentan los Jóvenes Empresarios

A pesar de lo anterior, el 26.5% tiene problemas de financiamiento, seguido por Comercialización y Ventas (19.3%) y liquidez (16.2%). Es interesante observar

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

que quienes cuentan con Licenciatura y Maestría tienen más claros los tipos de problemas que tienen pues prácticamente en todos los rubros reportaron tenerlos.

**Cuadro 3.23
Principales problemas afrontados por tu empresa (Porcentaje)**

Niveles educativos	Ninguno, básico y medio	Medio Superior	Profesional	Maestría	No contestó	Total
De financiamiento	42.4	32.4	19.5	21.2	0.0	26.5
De liquidez	27.8	18.8	12.5	6.1	0.0	16.2
De Recursos Humanos especializados	0.6	3.7	3.9	9.1	0.0	3.6
Legales y fiscales	5.1	9.8	5.2	12.1	0.0	7.0
Comercialización y ventas	21.5	23.1	16.7	6.1	0.0	19.3
Tecnológicos	0.6	5.5	6.4	9.1	0.0	5.6
Administrativos	1.9	6.7	2.3	6.1	0.0	3.9
Inseguridad	0.0	0.0	6.7	0.0	0.0	3.4
Desastres naturales	0.0	0.0	4.2	0.0	0.0	2.2
Personales y familiares	0.0	0.0	7.8	6.1	0.0	4.1
De servicios públicos	0.0	0.0	2.4	6.1	0.0	1.4
Vías de acceso	0.0	0.0	2.8	6.1	0.0	1.5
Otros	0.0	0.0	3.4	6.1	0.0	1.9
Ninguno	0.0	0.0	6.2	6.1	0.0	3.3
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Forma como resolvieron los problemas que tienen los jóvenes Emprendedores

Reduciendo gastos (22%). El que menos utilizó esta estrategia fue el de Maestría (3.6%), quién a su vez recurrió al financiamiento, a la capacitación o la búsqueda de personal especializado. Esto revela que a mayor nivel educativo se cuenta con mayores elementos para resolver los problemas.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Cuadro 3.24

Forma de resolver los problemas (Porcentaje)

Niveles educativos	Ninguno, básico y medio	Medio Superior	Profesional	Maestría	No contestó	Total
Obtuve financiamiento	17.6	12.7	14.0	25.0	0.0	14.0
Me asocié con otros	3.3	5.8	7.6	10.7	0.0	6.3
Reduje gastos	26.9	21.9	21.6	3.6	0.0	22.0
Busqué capacitación y consultoría	3.3	8.2	9.8	17.9	0.0	8.4
Cambié de domicilio	4.4	6.4	5.8	3.6	0.0	5.9
Diversifiqué productos	4.4	8.8	10.3	7.1	0.0	8.8
Contraté personal especializado	1.6	4.0	6.8	17.9	0.0	5.1
Cambie de técnicas productivas	6.6	7.3	8.5	3.6	0.0	7.6
No lo he resuelto	31.9	24.6	15.6	10.7	0.0	21.5
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Programas de los que recibieron apoyo los jóvenes.

Con mucha contundencia, el 79.1% respondió que no recibe ningún tipo de apoyo y del que más recibieron fue del rubro *Otros* (5.5%) para todos los niveles educativos. De los programas empleados: SEDESOL, Programas estatales y municipales de apoyo, Cámaras y organizaciones gremiales, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Cuadro 3.25

Programas de apoyo recibidos (Porcentaje)

Niveles educativos	Ninguno, básico y medio	Medio Superior	Profesional	Maestría	No contestó	Total
SEDESOL	1.0	1.3	2.6	10.0	0.0	1.8
Programas de apoyo al campo	1.0	1.3	1.2	0.0	0.0	1.2
Secretaría de Economía	0.5	3.9	1.9	10.0	0.0	2.8
Incubadoras de Empresas	0.0	1.1	0.9	10.0	0.0	1.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

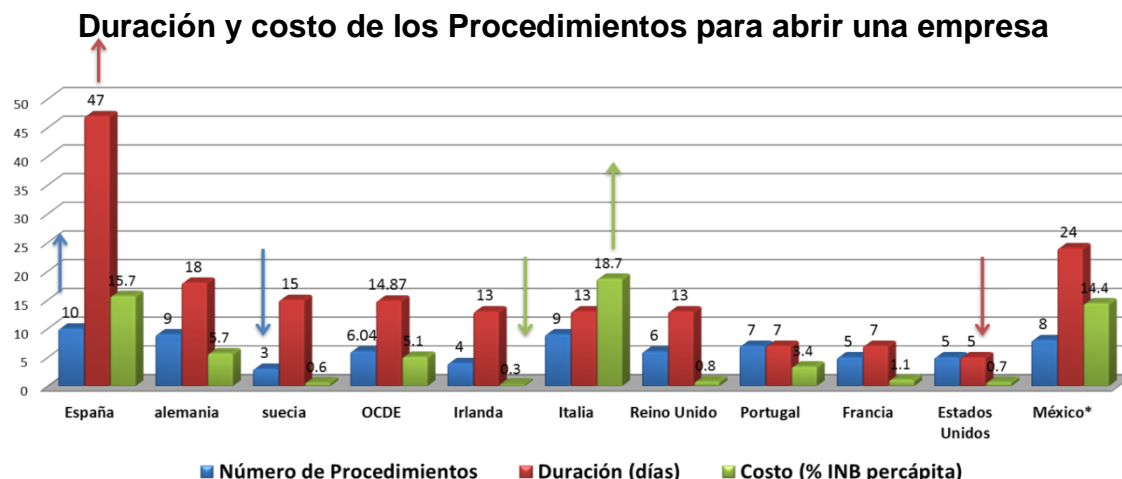
Cámaras y organizaciones gremiales	0.5	0.7	0.7	5.0	0.0	0.7
Instituto Mexicano de la Juventud	1.5	4.7	1.2	0.0	0.0	2.9
Programas estatales y municipales de apoyo	2.5	2.0	2.1	0.0	0.0	2.1
FONAES	1.0	0.5	1.2	0.0	0.0	0.8
NAFIN	0.0	0.8	0.9	0.0	0.0	0.7
Secretaría del Trabajo y Previsión Social	0.5	1.5	0.5	5.0	0.0	1.0
Otro	3.6	5.2	7.2	0.0	0.0	5.5
Ninguno	87.8	77.0	79.7	60.0	0.0	79.1
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Calificación que proporcionan los Jóvenes Empresarios a los Programas de los que recibieron apoyo.

No se accede a los programas de apoyo: 50.2% por Trámites excesivos, 31.5% por insuficientes. Sólo el 17% consideró que son oportunos.

México no se encuentra entre los más eficientes y expeditos en los procedimientos para iniciar empresas, como se ve en el gráfico siguiente.

Gráfico 3.3



“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Fuente: M. en C. Duque Rodríguez, Lourdes, Directora del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del IPN Ponencia *Apertura de Empresas*, presentada en el evento “Guía para mejorar la calidad regulatoria de los trámites estatales y municipales e impulsar la competitividad de México”, Gráfica elaborada a partir de la Base de datos Doing Business en México, 2009

La M. en C. Lourdes Duque Rodríguez, Directora del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del IPN, en su ponencia “Apertura de Empresas”, señaló que en su experiencia, los trámites que se tienen que realizar para abrir una empresa son verdaderamente engorrosos y tardados, pues de un trámite se derivan muchos más, señalando por ejemplo el *Uso de suelo*, *La licencia de funcionamiento*, entre otros, los cuales además son caros, tardados y están relacionados con la actividad estatal.

La Mtra. Duque instó al Gobierno Federal y Estatal a facilitar y mejorar los trámites para abrir una empresa en México, eso facilitaría mayor participación de los jóvenes en la creación de Empresas.

Es claro que el Gobierno debe replantear sus políticas y estrategias para hacer llegar a los jóvenes sus apoyos, pues además de verlos como escasos, los califican de insuficientes y burocráticos.

Cuadro 3.26

Calificación del apoyo gubernamental (Porcentaje)

Niveles educativos	Oportuno y suficiente	Con trámites excesivos	Insuficiente	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	11.1	37.0	51.9	0.0	100.0
Medio Superior	23.8	51.5	24.6	0.0	100.0
Profesional	9.4	53.8	36.8	0.0	100.0
Maestría	33.3	50.0	16.7	0.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	16.8	50.2	31.5	1.5	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

El tipo de apoyo gubernamental que les hubiera gustado recibir

Financiamiento (47.8%), seguido de la simplificación de trámites (25.6%) y la Capacitación y Asistencia Técnica (21.4%)

Cuadro 3.27

Sin el apoyo gubernamental ¿De qué otro tipo hubieras deseado recibir? (Porcentaje)

Niveles Educativos	Financiamiento	Capacitación y asistencia técnica	Simplificación de trámites	Otros	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	52.1	14.4	23.0	10.5	0.0	100.0
Medio Superior	49.7	16.5	24.9	8.9	0.0	100.0
Profesional	44.4	21.4	27.4	6.8	0.0	100.0
Maestría	40.0	16.0	32.0	12.0	0.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	47.8	18.0	25.6	8.4	0.2	100.0

La Responsabilidad Social en las Empresas de los Jóvenes

La Responsabilidad social se ejerce en cuatro ámbitos estratégicos: ética empresarial, calidad de vida, vinculación con la comunidad y su desarrollo, y cuidado y preservación del ambiente.

Se percibe que los factores internos son más importantes para los de nivel profesional, y los externos para los de Maestría. Para los primeros son relevantes: el Trato de calidad a tus clientes, proveedores y personal (35.4%) con respecto a los de Maestría (25.6%), Cuidar mi empresa para generar ganancias, 26.1%, para los de Licenciatura y 14% para Maestría. En cambio los correspondientes a factores Externos: Maestría considera relevante Cuidar el medio ambiente, 18.6%, en tanto Licenciatura, 12.1%; Respetar la forma de vida de la comunidad 20.9% y

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

13.2%, respectivamente; y Contribuir a resolver problemas de la comunidad 20.9% y 8.7%, respectivamente.

Cuadro 3.28

¿Cómo contribuye su empresa a la responsabilidad social? (Porcentaje)

Niveles Educativos	Ninguno, básico y medio	Medio Superior	Profesional	Maestría	No contestó	Total
Cuidar el medio ambiente	11.0	11.8	12.1	18.6	0.0	11.9
Trato de calidad a tus clientes, proveedores y personal en su caso	35.3	35.2	35.4	25.6	0.0	35.0
Cuidar mi empresa para generar ganancias	24.4	27.6	26.1	14.0	0.0	26.2
Respetar la forma de vida de la comunidad	13.8	12.2	13.2	20.9	0.0	13.0
Contribuir a resolver problemas de la comunidad	3.9	5.4	8.7	20.9	0.0	6.7
No se	11.7	7.8	4.5	0.0	0.0	6.9
No contestó	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

La Formalidad y la Informalidad de las Empresas juveniles

Una parte importante contestó que estaba formalmente constituido (74.5%), por supuesto también tiene una relación directa con el nivel de educación.

Cuadro 3.29

¿Su empresa está formalmente constituida? (Porcentaje)

Niveles Educativos	La formalidad	La informalidad	No contestó	Total
Ninguno, básico y medio	62.4	37.1	0.5	100.0
Medio Superior	74.8	21.1	4.1	100.0
Profesional	79.6	17.4	3.0	100.0
Maestría	90.0	5.0	5.0	100.0
No contestó	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	74.5	22.1	0.0	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

B. Influencias impedimentos, actitudes y valores

Los aspectos de Influencia Familiar que influyen o tienen importancia en el emprendedor

“Por apoyar al gasto familiar” es una preocupación en los niveles previos a maestría: 35.4% para el nivel “Ninguno, básico y medio”; 32.5% para el “básico”; 30.2% para “profesional”.

Cuadro 3.30

Influencia familiar en su negocio (Porcentaje)

Influencia Familiar	Antecedentes familiares en los negocios	Falta o ausencia del padre	Por apoyar al gasto familiar	Porque la familia esté de acuerdo	Por recibir apoyo económico de la familia	Total
Ninguno, básico y medio	17.5	10.0	35.4	18.6	18.6	100.0
Medio básico	20.9	11.1	32.5	15.6	19.9	100.0
Profesional	25.1	9.4	30.2	14.2	21.2	100.0
Maestría o doctorado	32.3	6.5	19.4	22.6	19.4	100.0
Total	22.0	10.2	31.9	15.7	20.2	100.0

Los aspectos de Influencia Social

La “falta de oportunidades de empleo” con mayor porcentaje que el resto de las opciones, excepto entre quienes cuentan con una maestría pues miran a la situación de pobreza de nuestro país como el principal motivo para iniciar un negocio.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Cuadro 3.31

Influencia social en su empresa (Porcentaje)

Influencia Social	La Pobreza	Falta de oportunidades de empleo	Discriminación a jóvenes, mujeres, discapacitados e indígenas	Total
Ninguno, básico y medio	29.0	43.1	27.8	100.0
Medio básico	31.6	39.6	28.7	100.0
Profesional	30.4	40.4	29.2	100.0
Maestría o doctorado	40.0	35.0	25.0	100.0
Total	30.9	40.4	28.7	100.0

Los aspectos de Influencia Escolar

En esta parte, influyen el Programa académico de emprendedores (28% en promedio), los trabajos formales de investigación y los eventos-ferias, con 25% respectivamente.

Cuadro 3.32

Influencia escolar (Porcentaje)

Influencia Escolar	Materias o programas de emprendedores	Estímulo de los maestros	Trabajos de investigación, Tesis, Prácticas escolares	Eventos, Ferias, Congresos.	Total
Ninguno, básico y medio	33.7	21.1	16.8	28.4	100.0
Medio básico	27.0	22.6	25.8	24.6	100.0
Profesional	27.7	21.7	25.8	24.7	100.0
Maestría o doctorado	33.3	12.1	24.2	30.3	100.0
Total	27.9	21.8	25.1	25.1	100.0

Los aspectos de Influencia Personal

Mejorar mi nivel de vida, con 40% de la preferencia. En segundo lugar se ubica Por generar mi propio empleo, y por último la Necesidad de independizarse de la familia.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Cuadro 3.33

Influencia personal (Porcentaje)

Influencia Personal	Necesidad de independizarse de la familia	Por generar mi propio empleo	Por mejorar mi nivel de vida	Total
Ninguno, básico y medio	24.4	36.4	39.2	100.0
Medio básico	25.6	34.1	40.3	100.0
Profesional	23.8	36.0	40.3	100.0
Maestría o doctorado	26.7	33.3	40.0	100.0
Total	24.8	35.1	40.1	100.0

La Influencia del Gobierno.

Quienes más aprovechan los programas de gobierno son aquellos jóvenes de los niveles medio básico, con 44.4%, y nivel profesional, con 39.4%. Aquellos con estudios de maestría le dan una importancia de 3.9%.

Cuadro 3.34

Influencia de programas de gobierno (Porcentaje)

Influencia de Programas de apoyo de gobierno:	Por aprovechar los programas de gobierno
Ninguno, básico y medio	12.3
Medio básico	44.4
Profesional	39.4
Maestría o doctorado	3.9
Total	100.0

La totalidad de los aspectos

- Aunque no aparece la influencia escolar como impactante en la actitud emprendedora, en la formación educativa es como se puede evaluar la importancia de dicha variable.
- Relevante es que los esfuerzos del Gobierno no son considerados importantes por los emprendedores.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Claro, la importancia de la influencia escolar y los Programas de apoyo del Gobierno se eleva conforme aumenta el nivel de estudios: en el primer caso, 9.2% para Ninguno, básico y medio; 18.3%, Medio básico; 22.2%, Profesional y 26.4% para Maestría o doctorado; en el segundo, 9.2%, 18.3%, 22.2% y 26.4%, respectivamente.

Cuadro 3.35

Diversos factores que influyen en el emprendedor para su empresa (Porcentaje)

Niveles Educativos	Influencia Familiar	Influencia Social	Influencia Escolar	Influencia Personal:	Influencia de Programas de apoyo de gobierno:	Total
Ninguno, básico y medio	28.3	24.8	9.2	34.2	3.4	100.0
Medio básico	24.2	23.1	18.3	30.7	3.6	100.0
Profesional	22.9	21.4	22.2	29.6	3.9	100.0
Maestría o doctorado	24.8	16.0	26.4	24.0	8.8	100.0
Total	24.3	22.6	18.7	30.7	3.8	100.0

Actitudes y valores que deben poseer los emprendedores para iniciar un negocio

Las actitudes y valores con mayor porcentaje y en semejante posición fueron: Tener confianza en sí mismo, Ser Responsable, Ser honesto, Ser respetuoso y atento y Ser disciplinado. Los valores más bajos para los cuatro niveles educativos definidos fueron: Tener Fe en Dios, Ser generoso y atento, No temer al fracaso, Ser realista, Ser Entusiasta y Optimista.

Cuadro 3.36

Actitudes y Valores (Porcentaje)

Actitudes y valores	Ninguno, básico y medio	Medio básico	Profesional	Maestría o doctorado	Total
Ser Responsable	8.3	9.3	9.2	9.5	9.1
Ser Entusiasta y Optimista	7.1	7.3	7.9	8.0	7.5
No temer al fracaso	6.7	6.4	6.8	7.0	6.6
Ser constante y tenaz	7.3	7.3	8.0	8.0	7.6

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Estar motivado	7.4	7.6	7.6	7.0	7.5
Tener afán de logro	7.1	7.5	7.7	7.5	7.5
Ser realista	7.4	7.1	7.5	7.0	7.3
Ser disciplinado	7.5	8.0	8.2	8.5	8.0
Tener confianza en sí mismo	11.4	11.2	10.7	10.0	11.0
Ser honesto	8.1	8.3	8.5	9.5	8.4
Tener Fe en Dios	7.1	6.0	5.1	6.0	5.9
Ser generoso y atento	6.6	6.0	5.3	5.0	5.8
Ser respetuoso y atento	7.9	7.8	7.5	7.0	7.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Cuadro 3.37

Conocimientos y habilidades (Porcentaje)

Conocimientos y Habilidades:	Ninguno, básico y medio	Medio básico	Profesional	Maestría o doctorado	Total
Capacidad para negociar	9.6	9.5	9.6	10.0	9.5
Ser innovador y creativo	9.1	9.0	9.4	9.4	9.2
Saber tomar decisiones	9.9	10.3	10.4	10.0	10.3
Tener claros los objetivos	9.4	9.0	9.8	8.8	9.3
Capacidad para detectar oportunidades de negocio	8.8	9.0	8.9	9.4	8.9
Gusto por formar y guiar equipos de trabajo	6.8	6.9	6.6	6.3	6.8
Conocer el mercado	10.3	9.6	9.5	8.8	9.6
Tener conocimientos administrativos	7.5	7.6	6.6	6.9	7.2
Conocimientos de tecnologías de la información	6.3	7.9	7.4	8.8	7.5
Ser visionario	7.9	7.7	9.0	8.1	8.2
Conocer los programas de apoyo a la empresa (financiamiento, capacitación, asesorías)	7.1	7.3	7.3	7.5	7.2
Tener experiencia en trabajos anteriores	7.5	6.3	5.5	6.3	6.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Cuadro 3.38

**Actitudes, valores, conocimientos y habilidades
(Porcentaje)**

Niveles Educativos	Actitudes y Valores:	Conocimientos y Habilidades:
Ninguno, básico y medio	58.4	41.6
Medio básico	56.3	43.7
Profesional	56.1	43.9
Maestría o doctorado	55.6	44.4
Total	56.5	43.5

Aspectos que les impediría iniciar una empresa.

La Familia

Los jóvenes que estudiaron o estudian preparatoria considera que la familia impide hacer una empresa (47.5%), mientras que los emprendedores de Maestría o Doctorado respondieron que la familia influye en muy poco (2.5%).

Cuadro 3.39

**Aspectos que impedirían hacer una empresa
(Porcentaje)**

Niveles Educativos/Aspectos Familiares	Porque la familia no me apoye
Ninguno, básico y medio	19.7
Medio básico	47.5
Profesional	30.3
Maestría o doctorado	2.5
Total	100.0

Los Sociales

La inseguridad es un factor que impide poner un negocio. Es cierto que, en ciudades en donde se caracterizaban por ser prósperas económicamente, la inseguridad ha propiciado que se cierren muchos negocios y esto es desalentador para las generaciones que tienen las condiciones para instalar su propia empresa.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Otros dos aspectos tienen un comportamiento similar, los impedimentos provenientes de la comunidad (27.7%) y el rechazo social o cultural hacia el empresario joven (28.5%).

Cuadro 3.40

Aspectos sociales que impedirían poner una empresa (Porcentaje)

Niveles Educativos/Aspectos sociales	La inseguridad	Porque la comunidad impida abrir el negocio	Por el rechazo social o cultural hacia el empresario joven	Total
Ninguno, básico y medio	41.9	30.5	27.6	100.0
Medio básico	46.7	26.3	26.9	100.0
Profesional	40.6	28.5	30.9	100.0
Maestría o doctorado	44.4	22.2	33.3	100.0
Total	43.9	27.7	28.5	100.0

Los Escolares

El 42.9% señala como factor para impedir instalar un negocio, el no haber tenido información en la escuela donde estudió. El nivel educativo “nulo, básico y medio” señalan (39%) que es porque sus maestros los hubieran orientado a la búsqueda del empleo. Pero de llamar la atención, es cuando se considera importante no recibir información en la escuela donde estudiaron (35.8%) y la insuficiencia de información de los maestros (34.6%).

Cuadro 3.41

Aspectos escolares que impedirían poner una empresa (Porcentaje)

Niveles Educativos/Aspectos escolares	Por no haber tenido información en la escuela donde estudié	Porque las materias relacionadas con el tema de negocios no me gustaran	Porque los maestros me hubieran orientado a la búsqueda de empleo	Total
Ninguno, básico y medio	31.7	29.3	39.0	100.0
Medio básico	37.7	29.1	33.2	100.0
Profesional	33.5	30.5	36.0	100.0
Maestría o doctorado	42.9	28.6	28.6	100.0
Total	35.8	29.6	34.6	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Los Personales

De los aspectos personales, en general tres son los que calificaron de manera muy semejante Prefiero continuar estudiando (21.3%), Mucha competencia en el mercado (21.2%) y Porque no me interesara (20.1%). Los jóvenes con licenciatura califican muy semejante a *Porque no me interesara* con 21.5% y *prefiero seguir estudiando* con 21.8%.

Cuadro 3.42

Aspectos personales que impedirían poner una empresa (Porcentaje)

Niveles Educativos/Aspectos Personales	Porque no me interesara	Porque prefiero buscar empleo	Prefiero continuar estudiando	Por falta de experiencia laboral	Porque las mujeres tenemos menos oportunidades	Mucha competencia en el mercado	Total
Ninguno, básico y medio	20.5	13.7	12.5	10.6	12.5	30.0	100.0
Medio básico	18.5	14.1	23.5	12.2	11.1	20.6	100.0
Profesional	21.5	13.8	21.8	13.8	10.5	18.6	100.0
Maestría o doctorado	34.8	13.0	21.7	4.3	4.3	21.7	100.0
Total	20.1	13.9	21.3	12.5	11.0	21.2	100.0

Los Económico Gubernamentales

De los aspectos Económico Gubernamentales, el afecta más: los *Trámites de Gobierno* (32.8%) en lo general. Por nivel educativo, en primer lugar (43.8%) lo calificaron los de Maestría y Doctorado, seguidos por Profesional (33.4%); Medio Básico (32.7%) y Ninguno, básico y medio (31%). Los de Maestría o Doctorado realizan mayor número de trámites.

Cuadro 3.43

Aspectos Económicos Gubernamentales que impedirían poner una empresa (Porcentaje)

Niveles Educativos/Económico gubernamentales	Los apoyos no llegan a tiempo	Por la dificultad de acceder al crédito	Por la falta de programas de apoyo	Por los trámites de gobierno	Total
Ninguno, básico y medio	18.4	24.5	26.2	31.0	100.0
Medio básico	17.9	25.9	23.4	32.7	100.0
Profesional	17.2	25.9	23.5	33.4	100.0
Maestría o doctorado	25.0	18.8	12.5	43.8	100.0
Total	17.8	25.6	23.8	32.8	100.0

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Total de Factores que impedirían iniciar una Empresa en México desde la perspectiva de los jóvenes emprendedores.

El factor que mayor impide iniciar un empleo son los aspectos *personales* (36.3%), muy seguido de *Económico Gubernamentales* (35.1%).

Cuadro 3.44

Factores que impedirían iniciar una Empresa en México desde la perspectiva de los jóvenes emprendedores (Porcentaje)

Niveles Educativos/Aspectos que impedirían	Familiares:	Sociales o de la comunidad:	Escolares:	Personales:	Económico gubernamentales:	Total
Ninguno, básico y medio	6.3	14.0	5.5	35.1	39.2	100.0
Medio básico	4.5	14.0	11.6	35.9	33.9	100.0
Profesional	3.8	13.2	10.4	37.2	35.4	100.0
Maestría o doctorado	9.8	14.8	11.5	37.7	26.2	100.0
Total	4.6	13.7	10.3	36.3	35.1	100.0

Con el riesgo de incurrir en la simplicidad y de no considerar todos los elementos que pueden ser evaluados en esta encuesta, se pueden puntualizar los siguientes aspectos:

1. Los emprendedores con una mejor formación académica, en particular profesional y maestría-doctorado, tienen mayores posibilidades de éxito.
2. En la formación del emprendedor contribuyen, en gran medida, su familia de origen empresarial; su formación académica; su sed de superación.
3. Después del primer intento, es mayor la posibilidad de éxito en los emprendedores universitarios.
4. Los emprendedores provienen básicamente de escuelas públicas, contra la opinión generalizada de que este tipo de proyecto debería realizarse en aquellas de carácter privado.
5. El actual ambiente de inseguridad está afectando los nuevos proyectos de emprendimiento.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

6. Los programas gubernamentales no han tenido el impacto deseado en los emprendedores encuestados, pues estos se mantienen alejados de los mismos.
7. Estos programas gubernamentales deben ser revisados e instrumentados con un espíritu de crear una verdadera sociedad empresarial que inicie en los años base de la educación y prosiga hasta su formación universitaria. Dichos programas deben ser de largo plazo y no motivados con fines clientelares. Deben resolverse todos los factores que incidan negativamente en la formación de nuevos negocios.
8. Es preocupante el escaso acceso al financiamiento por estos empresarios, lo cual puede ser resultado de un bajo nivel de preparación financiera o por las dificultades tradicionales que en la materia existen.
9. Estos programas públicos de preferencia deben encaminarse al apoyo de emprendedores formados en las universidades.
10. Se requiere información del número de emprendedores, de la gama de programas públicos y privados dedicados al emprendimiento, su cuantía y su eficacia, su lugar de operación.

Este capítulo podemos concluirlo señalando que no basta con la intuición para crear un negocio, es menester su formación profesional empresarial, que incluya capacidad organizacional, de gestión y de innovación; de lo contrario, se seguirá experimentando una recurrente creación fallida de empresas y la fragilidad de un patrón de desarrollo económico en México.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

CONCLUSIÓN

La tendencia a la globalización económica en el mundo sustentada en políticas y prácticas de carácter neoliberal han generado una reestructuración de los patrones de acumulación de capital en las economías inmersas a dicho fenómeno, lo cual ha dado como resultado la reasignación de recursos en función de las actividades económicas más eficientes y rentables, fenómeno que conlleva el ajuste de dichas actividades en términos de mejora tecnológica y detrimento del factor laboral, es decir, los trabajadores han sido incorporados al empleo sólo si representan eficiencia y pocos costos.

Este fenómeno en condiciones sociales de creciente aumento de la población joven activa ha provocado un problema estructural de desempleo con fuertes presiones sociales y políticas sobre las instituciones económicas, políticas y sociales de los países. La respuesta de las autoridades políticas ha sido la creación y promoción de programas que alientan la creación de nuevas empresas bajo un esquema llamado emprendimiento. Empero, en algunos países, en particular en México, este programa obedece en gran medida a propósitos clientelares más que a la vocación para buscar y brindar una opción económica para miles y miles de personas jóvenes en edad de trabajar.

Las características actuales de la sociedad económica en el mundo han propiciado un entorno adverso que exige montos mínimos elevados de capital para iniciar una actividad empresarial, la incorporación de técnicas vigentes y costosas y la capacidad de competir en entornos económicos globalizados. Estas características, entre otras, de la actual etapa de acumulación de capital compelen a los nuevos empresarios a reunir tres condiciones básicas para iniciar, consolidar y crecer su emprendimiento: primero, montos mínimos elevados de capital aportados por el propio empresario, o por grupos o clubes de empresarios, o por recursos de carácter público, que le permitan afrontar con éxito la creación de un

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

negocio; segundo, una formación profesional elevada con conocimientos administrativos, económicos y financieros que le permitan sortear la gestión de un empresa en entorno adverso, además de los conocimientos propios del giro en el que operarán; tercero, contar con el apoyo continuo de entidades públicas o privadas que le provean de conocimientos tecnológicos e innovadores, lo cual obliga a un trabajo estrecho entre las universidades, el Estado y los empresarios.

Si estas tres condiciones no se presentan, es altamente probable que el emprendimiento fracase, es decir, estemos en presencia de la creación de empresas destinadas al fracaso, y por consiguiente en la permanencia de programas clientelares que derramarán cuantiosos y crecientes recursos de la sociedad en mantener personas sin viabilidad empresarial. **En el caso de México, el caldo de cultivo de los emprendedores –las empresas micro y pequeñas- es sumamente vulnerable, con una elevada mortalidad de empresas, de tal suerte que solo el diez por ciento de las empresas nuevas logra sobrevivir y consolidarse al décimo año de su creación. Las acciones gubernamentales y de los particulares deben encaminarse para lograr reducir tal mortalidad. En este ambiente, los empresarios emprendedores deben tener una alta formación profesional y empresarial que valide los esfuerzos públicos y privados que lo apoyan. Empero, estos esfuerzos, deben realizarse en forma congruente y consistente.**

Con base a la encuesta anterior se pueden puntualizar los siguientes aspectos:

- 1. Los emprendedores con una mejor formación académica, en particular profesional y maestría-doctorado, tienen mayores posibilidades de éxito.**
- 2. En la formación del emprendedor contribuyen, en gran medida, su familia de origen empresarial; su formación académica; su sed de superación.**

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- 3. Después del primer intento, es mayor la posibilidad de éxito en los emprendedores universitarios.**
- 4. Los emprendedores provienen básicamente de escuelas públicas, contra la opinión generalizada de que este tipo de proyecto debería realizarse en aquellas de carácter privado.**
- 5. El actual ambiente de inseguridad está afectando los nuevos proyectos de emprendimiento.**
- 6. Los programas gubernamentales no han tenido el impacto deseado en los emprendedores encuestados, pues estos se mantienen alejados de los mismos.**
- 7. Estos programas gubernamentales deben ser revisados e instrumentados con un espíritu de crear una verdadera sociedad empresarial que inicie en los años base de la educación y prosiga hasta su formación universitaria. Dichos programas deben ser de largo plazo y no motivados con fines clientelares. Deben resolverse todos los factores que incidan negativamente en la formación de nuevos negocios.**
- 8. Es preocupante el escaso acceso al financiamiento por estos empresarios, lo cual puede ser resultado de un bajo nivel de preparación financiera o por las dificultades tradicionales que en la materia existen.**
- 9. Estos programas públicos de preferencia deben encaminarse al apoyo de emprendedores formados en las universidades.**
- 10. Se requiere información del número de emprendedores, de la gama de programas públicos y privados dedicados al emprendimiento, su cuantía y su eficacia, su lugar de operación.**

En fin los esfuerzos de la sociedad y el gobierno para formar empresarios emprendedores deben orientarse a personas con una alta formación profesional, licenciatura y posgrado, y de manera especial a los egresados de escuelas públicas.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

BIBLIOGRAFIA

- Aglietta, Michel, 1979. Regulación y crisis del capitalismo. Siglo XXI Editores, México
- Ardavín Migoni, Bernardo. El incremento de la competitividad de la empresa media, Revista: El mercado de valores, México, diciembre 2002.
- Bonfil Batalla, Guillermo, citado por Ma. Elvira Buelna S. y Santiago Ávila S. en “Cultura Emprendedora. Tradición y Actualidad”. Revista electrónica “Tiempo y Escritura”, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, México (2008).
http://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html
- Calero Jaén, Carlos. Los sistemas de producción flexible y sus repercusiones en las condiciones de trabajo. Valencia, Enero 2004.
http://www.ces.gva.es/pdf/trabajos/articulos/revista_31
- Coduras Martínez, Alicia, Jonathan Levie, Donna J. Kelley, RÖgnvaldur J. SÆmundsson and Thomas Schott. Global Entrepreneurship Monitor Special Report: Una perspectiva global sobre la Educación y Formación emprendedora.
- Corporación de Investigación Tecnológica. Av. del Cóndor 844 - Ciudad Empresarial. Huechuraba - Santiago de Chile. “Que es emprendimiento”.
www.intec.cl
- Desarrollo Emprendedor, América Latina experiencia Internacional. Hugo Kantis, editor con la colaboración de Pablo Angelell y Virginia Moori Koenig. Banco Interamericano de Desarrollo, FUNDES Internacional.
- Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas. Secretaría de Economía. México. Marzo, 2001.
- Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg and L. Soete (Coords). *Technical Change and Economy Theory*. Printer Publisher, Londres.
- Empreser Sonora. “La mortalidad de las empresas en México”. En El Periódico de México, Julio 14, 2007.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor. Instituto Mexicano de la Juventud/Instituto Politécnico Nacional, 2009.
- Ernesto Somma. Citado en Sandra Califano, *El modelo italiano, una pista para seguir*, La Nación, Comercio Exterior, 18/09/2001. Consultado en la Red Internacional Internet, dirección URL: <http://www.mujiynegocios.com/articulo162-lanacion.htm>. (Consulta: 11 de marzo de 2009).
- Espinosa Infante, Elvia. “Modelos de calidad total en las pequeñas y medianas empresas mexicanas”, en Revista Gestión y Estrategia, número 11-12, enero-diciembre 1997.
- Fröebel, F., Heinricks, J., y Kreye O., 1980. La nueva división del trabajo. Siglo XXI Editores, México.
- García Cruz, Kenya. Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el contexto del modelo de libre mercado. El caso de México, Tesis licenciatura Facultad de Economía-UNAM, p. 81.
- García de León Campero, Salvador. *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, México, Diana, 1993, p. 55.
- INEGI, Censo Económico de los años 1994, 1998, 2003.
- INEGI. Encuesta Nacional de Micronegocios 2002.
- M. en C. Duque Rodríguez, Lourdes, Directora del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del IPN Ponencia Apertura de Empresas, presentada en el evento “Guía para mejorar la calidad regulatoria de los trámites estatales y municipales e impulsar la competitividad de México”, Gráfica elaborada a partir de la Base de datos Doing Business en México, 2009
- Morales Nájjar, Isaías. “La globalización de los mercados financieros” en Revista Economía Informa, FEUNAM, Mayo 2004, pp: 41-54.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Morales Nájjar, Isaías. “Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora”, Revista Economía Informa, FEUNAM, Enero-Febrero 2011, pp: 39-48.
- Morales Nájjar, Isaías. Notas de la cátedra “Finanzas Internacionales”, Facultad de Economía, U.N.A.M. Ciclo escolar 2011 I.
- OIT, 1998: Informe Anual. 219-221.
- OIT. “Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional. Formación para el trabajo decente”. www.cinterfor.org.uy .
- OIT. Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal, CIT 90, 2002.
- Organización Internacional del Trabajo, 1998: 218. En González Martínez, Jaime. “Producción en serie versus producción flexible”, UAM Azcapotzalco. www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/13/articulos_PDF/13_8_Produccion_serio_versus.pdf.
- Ortega, Dolores. “Apuestan 6 estados a Pymes”, Reforma, Negocios, México, D.F., 10 de agosto de 2007, p. 5.
- Pablo J. Angelelli y Julia Prats Fomento de la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe/ Sugerencias para la formulación de proyectos. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Penrose, E. (1959). The Theory of the Growth of the Firm. Oxford: Basil Blackwell and New York: John Wiley & Sons.
- Pérez Hernández, Pilar, et. al., “El Emprendedor en México: Ingenio vs Innovación”. Memoria del 1er. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación. Instituto Politécnico Nacional, México, 2006, pág.: 9. www.oei.es/memoriasctsi/
- Pino Hidalgo, Enrique. Financiamiento para la pequeña empresa. Una aproximación desde la sociedad civil, México, Revista Comercio Exterior, Mayo 2002, p. 414.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Piore, Michel y Charles Sabel, 1990. La segunda ruptura industrial. Alianza Universidad, Madrid.
- Porter, Michael. Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior, México, Cecsca, 1987. p. 16
- Programas emprendedores universitarios en México, V Congreso Latinoamericano sobre espíritu Empresarial, organizado por el ICECI y la Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile 1991.
- Ramiro Fernández, Víctor y Marta Villalba, 2004. Especialización Flexible en América Latina en el marco del Consenso de Washington. Revista Comercio Exterior. México, Vol.54, Num.3.
- Reglas de Operación del Fondo para la Pequeña y Mediana Empresa. Diario Oficial de la Federación 31 de diciembre de 2007.
- Reporte de Evaluación del Fondo Pyme, Secretaría de Economía, México, elaborado por el Instituto de Ingeniería de la UNAM, 20
- Rivera Ríos, Miguel, 2000. México en la economía global. UNAM y Editorial Jus. México.
- Schumpeter, Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de cultura económica, México, 1967.
- Secretaria de Economía, 2009, Fondo PyME.
- Small and Medium-sized Enterprises, OECD, Junio 2000. Citado por Secretaría de Economía, Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México. México, 2001.
- Storper, Michael, 1997. The regional world. Territorial Development in a Global Economy. The Guilford Press, New York.
- Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Segundo Informe de Labores 2007. Secretaría de Economía, Julio 2007, Red Internacional Internet (en línea), Dirección URL: http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/InfLabores_2007.pdf, (consulta: 27 de mayo de 2009).
- Tofler, Alvin. La empresa flexible.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Valdaliso, Jesús Ma. y Santiago López, Historia Económica de la empresa, Barcelona, Crítica, 2000. p. 40.

CIVERGRAFIA

- es.wikipedia.org/wiki/Economianeoclasica .
- www.ciebtipn
- www.cincodias.com. El desempleo mundial bajará en 2011 al 6,1%. 18 junio del 2011.
- www.cnnexpansion.com/economia/2011/02/01/problema-mundial
- www.econlib.org/library.
- www.econofinanzas.com/diccionario.
- www.eumed.net/cursecon/economistas .
- www.frasesypensamientos.com.ar/historia/escuela-austriaca-de-economia.html.
- www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/ger/16/biopfdrucker.htm
- www.secretariadeeconomiepo runmexicoemprendedor .
- www.sony.com.mx/corporate/MX/acerca/infocorporativa/datoscorporativos.html

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

ANEXO 1

Modelos de incubación de acuerdo al tipo de negocios reconocidos por la Secretaría de Economía.

Modelos de Incubación Tradicional reconocidos para Transferencia

MODELO	TIPO INCUBADORA	CONTACTO	TELÉFONO	E-MAIL
CENTRO JUVENIL EMPRESARIAL	AGRONEGOCIOS	LIC. GERARDO CORNEJO PÉREZ	01 (33) 11 36 76 14	ceje_jalisco@hotmail.com
CIEA DE AGUASCALIENTES	TRADICIONAL	LIC. MARCELA RUÍZ ESPARZA MARTELL	01(449) 9941726	mruiz@creceags.org.mx
EMPRESER DE MÉXICO, A.C.	TRADICIONAL	LIC. EDDIE A. GARZÓN	01(55) 5524 1841 Y 5524 1224	eddie.garzon@empreser.org
INCUBAEMPRESAS A.C.	TRADICIONAL	LIC. JOSÉ ANTONIO OROZCO LÓPEZ	01(55) 55815077	incubizta@hotmail.com
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	AGRONEGOCIOS	LIC. LOURDES DUQUE	01(55) 53424612	ricastaneda@ipn.mx
MODELO DE INCUBACION DE FUNDACION PROEMPLO	TRADICIONAL	LIC. YEMMY ZONANA	01(55) 55450844 AL 46	ncastillo@proempleo.org.mx
NEW VENTURES	AGRONEGOCIOS	LIC. KARLA GALLARDO HERNÁNDEZ	01 (55) 56 04 55 55 EXT. 3003	informes@nvm.org.mx

Modelos de Incubación de Tecnología Intermedia reconocidos para Transferencia

MODELO	CONTACTO	TELÉFONO	E-MAIL
COORDINACIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES TECNOLÓGICAS (CGUT-SEP)	LIC. MARIANA ALMEYDA	01 (55) 36011605	almeyda@cgut.sep.gob.mx
INCUBASK (UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO, CAMPUS TECÁMAC)	C.P. CARLOS ALBERTO FANO JIMÉNEZ	01(55)59346569 AL 73	incubask@yahoo.com.mx
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	LIC. LOURDES DUQUE	01(55) 53424612	mmcduque@gmail.com
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY (ITESM)	C.P. KARLA GIORDANO	01(83)81581400 EXT. 4467	kgiordano@itesm.mx
MODELO DE INCUBACIÓN DE NEGOCIOS ELECTRÓNICOS Y TECNOLOGÍA DE LA INFORMACION DE LA UNITEC	C.P. GUILLERMO VEGA LAING	01(55) 53667500 EXT. 55952	gvegalai@mail.unitec.mx
UNIVERSIDAD DE SONORA TXTEC, A.C.	DR. LUIS EFRAÍN REGALADO	01(662) 2592277	txtec@txtec.uson.mx

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Modelos de Incubación de Alta Tecnología reconocidos para Transferencia

MODELO	CONTACTO	TELÉFONO	E-MAIL
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	LIC. LOURDES DUQUE	01(55) 53424612	mmcduque@gmail.com
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY (ITESM)	C.P. KARLA GIORDANO	01(83)81581400 EXT. 4467	kgiordano@itesm.mx
UNIVERSIDAD DE SONORA TXTEC, A.C.	DR. LUIS EFRAÍN REGALADO	01(662) 2592277	txtec@txtec.uson.mx

Subsecretaría para la
Pequeña y Mediana
Empresa
Av. Insurgentes Sur
1940 7° Piso, Col.
Florida, C.P. 01030,
México D.F.

<http://www.siem.gob.mx/SNIE/ModelosReconocidosSNIE.asp> pagina consultada el 15 de junio del 2011

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

ANEXO 2

METODOLOGÍA PARA REALIZACIÓN DE ENCUESTA

Para la realización del proyecto denominado *Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor de los Jóvenes Mexicanos* se diseñó la metodología cuyas fases se exponen a continuación¹¹⁹:

1. Variables (factores) en el estudio

Partiendo de la concepción que se tiene sobre “el espíritu emprendedor” en los jóvenes mexicanos, los objetivos de la investigación, las tendencias del “emprendedurismo” en México, así como del universo de estudio, se identificaron los siguientes factores a evaluar:

- Características personales.
- Aspectos culturales.
- Experiencia laboral.
- Entorno familiar, social, escolar, económico-gubernamentales y empresarial.
- Características que debe poseer un emprendedor.
- Características de las empresas de los jóvenes.
- Caracterización de los hogares a nivel nacional.

2. Preguntas de investigación

Tomando como base las variables antes señaladas se elaboraron las preguntas de evaluación siguientes:

¹¹⁹ Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor. Instituto Mexicano de la Juventud/Instituto Politécnico Nacional, 2009.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- ¿Cuáles son las características generales de la población de jóvenes entre 16 y 29 años del país?
- ¿Cuál es su nivel de cultura?
- ¿Cuál es su experiencia laboral?
- ¿Cómo influyen los entornos familiares, sociales, escolares, económico-gubernamentales y empresariales en su intención de emprender un negocio?
- ¿Cuáles son los principales motivos por los que los jóvenes deciden emprender?
- ¿Cuáles son los principales factores que inhiben a los jóvenes en su decisión de emprender?
- ¿Cómo aprovecha el joven emprendedor las oportunidades de mercado y los apoyos gubernamentales?
- ¿Cuáles son las características y perfiles más sobresalientes de un joven emprendedor?
- ¿Cuáles son las competencias que debe poseer un joven emprendedor?
- ¿Cuáles son los principales tipos de empresas pertenecientes a los jóvenes y cuáles sus características?
- ¿Cuáles son las maneras más comunes de constituir una empresa por parte del joven empresariado?

Estas preguntas de investigación se utilizaron como guía orientadora para la evaluación de las variables enunciadas, las cuales están relacionadas con los objetivos específicos descritos en el capítulo IV.

Con la finalidad de evaluar el estudio de campo por medio de las variables descritas, se procedió a desagregar cada una de éstas, así como los indicadores que generen información sobre ellas; se diseñó, estructuró y elaboró un instrumento de medición que, en este caso, consistió en un cuestionario (Anexo 1).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

3. Indicadores por variable

Los indicadores se clasificaron de la manera siguiente:

3.1. Características personales

- Edad (años cumplidos).
- Sexo.
- Estado civil.
- Nivel de estudios.
- Escuela de procedencia.

3.2. Aspectos culturales

- Preferencia en lecturas.
- Medios utilizados para la lectura.
- Deseo de migrar.
- Tipo de actividad realizada en la comunidad.

3.3. Experiencia laboral

- Dedicación.
- Motivos de la falta de experiencia laboral.
- Experiencia en empleo.
- Ingreso mensual.
- Edad del primer empleo.

3.4. Entorno familiar empresarial

- Actividad económica de la familia.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Ingreso familiar mensual promedio.
- Antecedentes empresariales en la familia.

3.5. Situaciones que motivan las decisiones de emprender

- Posibles aspectos que influyen para crear una empresa.
- Influencia familiar.
- La situación social.
- Influencia escolar y eventos de emprendedores.
- Decisiones personales.
- Programas de apoyo de gobierno.

3.6. Características del joven emprendedor

- Actitudes y valores.
- Conocimientos y habilidades.

3.7. Posibles obstáculos para la creación de una empresa

- Familiares.
- Sociales o de la comunidad.
- Escolares.
- Personales.
- Económico-gubernamentales.
- Grado de interés para crear una empresa propia.

3.8. Jóvenes que ya tienen una empresa

- Intentos previos para conformar la empresa actual.
- Tiempo de operación de la empresa.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Capacitación para el negocio.
- Aspectos que motivan la formación de la empresa.
- Participantes adicionales en el inicio de la empresa.
- Número de personas empleadas al iniciar la empresa.
- Número de personas empleadas actualmente.
- Tipo de negocio.
- Clasificación de la empresa.
- Aportación de la empresa.
- Fuentes de financiamiento
- Problemas a los que se enfrenta la empresa.
- Formas de solución.
- Apoyo de programas.
- Tipo de apoyo gubernamental.
- Tipo de apoyo que se desea, si no lo tiene.
- Responsabilidad Social Empresarial.
- Formalidad de la empresa.

3.9. Caracterización de los hogares a nivel nacional

- Tipo de material de la vivienda.
- Número de cuartos para dormir.
- Número total de cuartos.
- Existencia de cocina.
- Hacinamiento.
- Combustible para cocinar.
- Servicio de agua.
- Sistema de drenaje o desagüe.
- Tipo de vivienda.
- Propiedad de la vivienda.
- Uso de la tecnología doméstica.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Electricidad.
- Número de personas habitando en la vivienda.
- Distribución del gasto entre los miembros.
- Miembros que contribuyen al gasto familiar.

4. Universo

Los criterios que se utilizaron para definir la muestra fueron los siguientes:

- Aplicar la encuesta en una muestra representativa de la población de entre 16 y 29 años de edad, en la república mexicana.
- Obtener información de jóvenes de diversos entornos socioeconómicos y empresarios con experiencia. La muestra se subdividió en cuatro estratos: *jóvenes estudiantes*, *jóvenes empresarios*, *jóvenes rurales* y *jóvenes ciudadanos*.
- A fin de contar con un universo de la población objetivo y que las ciudades sujetas a estudio resultaran estadísticamente representativas respecto al país, se identificaron las 25 ciudades donde se aplicará la encuesta de acuerdo con características poblacionales, sociales, económicas y de vocación productiva, entre otras.

5. Determinación de la muestra por el método aleatorio estratificado

5.1. Cálculo para el tamaño de la muestra por ciudad:

- Con el fin de realizar las estimaciones correspondientes se aplicó un muestreo aleatorio estratificado en las ciudades seleccionadas y en la población establecida (según los criterios antes indicados).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- El tamaño de la muestra “n” para cada ciudad se calculó de acuerdo con el teorema central del límite para la estadística inferencial, de la manera siguiente:

$$n = \frac{Npq}{(N-1)D + pq}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

p = Probabilidad de éxito

q = Probabilidad de fracaso

Consideraciones para los valores pq:

$$F(p,q) = pq$$

Pero, por definición, $p+q=1$, de donde $q=1-p$

Sustituyendo esta igualdad en la primer ecuación, se tiene que:

$$F(p,q) = p(1-p) = p - p^2$$

La gráfica de este polinomio es una parábola con el vértice invertido que tiene su máximo en $p = 0.5$, por tanto, $q = 0.5$ puesto que:

$$p+q=1$$

Entonces, el producto pq tiene su máximo en:

$$p = 0.5$$

$$q = 0.5$$

Con estas consideraciones se evitó realizar encuestas previas para estimar p y q.

A su vez:

$$D = \left(\frac{e}{z}\right)^2$$

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Dónde:

z = intervalo de confianza de la distribución normal estándar.

Así mismo, el intervalo de confianza $[-z, z]$ en la distribución normal estándar corresponde al 95% del área bajo esta curva y, por lo tanto, z es igual a 1.96.

Así mismo:

e = error de estimación de la proporción poblacional, al inferirla de la proporción muestral.

El error de estimación “ e ” se puede calcular por medio de la relación siguiente:

$$X = x + e$$

Donde:

X = es la proporción de la población “ N ” que posee un determinado atributo, por ejemplo, aquélla a la que le gustaría poner un negocio.

x = representa la muestra de la población de tamaño “ n ” que tiene el tributo a analizar.

e = es el error de estimación.

También es conocido que el error “ e ” es inversamente proporcional a la raíz cuadrada del tamaño “ n ” de la muestra y que, por lo tanto, si se quiere estimar con un margen de error bajo se tiene que aumentar de manera cuadrática el tamaño de la muestra.

$$e = z \sqrt{\frac{pq}{n}}$$

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Tomando en consideración lo anteriormente expresado se recomienda estimar las proporciones poblacionales con un error de 7% en las correspondientes muestras.

Es decir:

$$e = 0.07$$

5.2. Cálculo del tamaño de la muestra en ciudades muy grandes

- Se puede hacer una simplificación en la fórmula, considerando el tamaño de la población como “infinita”, de la manera siguiente:

$$n = \frac{Npq}{(N-1)D + pq}, \text{ en esta fórmula se hace tender a "N" a infinito:}$$

$$\lim_{N \rightarrow \infty} n = \lim_{N \rightarrow \infty} \frac{Npq}{(N-1)D + pq} = \lim_{N \rightarrow \infty} \frac{pq}{\left(1 - \frac{1}{N}\right)D + \frac{pq}{N}} = \frac{pq}{D}$$

$$\text{Por lo tanto, } n = \frac{pq}{D} = \frac{pq}{\left(\frac{e}{z}\right)^2} = \frac{pqz^2}{e^2} = 196$$

- En consecuencia, para simplificar se redondeó a 200 encuestas por ciudad.
- Con estas consideraciones se facilitó la aplicación de las técnicas de estadística inferencial para el objeto del estudio.

5.3. Cálculo del error de estimación “e” por ciudad

- Una vez establecido el tamaño de la muestra de 200 encuestas por ciudad, el error de estimación “e” se calculó con la fórmula siguiente:

$$e^2 = \frac{pqz^2}{n}$$

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Donde:

$$e = z \sqrt{\frac{pq}{n}}$$

Ejemplo, considérese un tamaño de la muestra de 200 por ciudad, donde:

$$p = 0.5$$

$$q = 0.5$$

$$z = 1.96$$

$$n = 200$$

$$e = 1.96 \sqrt{\frac{(0.5)(0.5)}{200}} = 1.96 \sqrt{0.00125} = (1.96)(0.0353) = 0.069$$

- Del resultado anterior se corrobora que al considerar un tamaño de la muestra de 200 se tiene un error de estimación “e” bajo $\simeq 7\%$.
- Por lo tanto, el error de estimación es de 6.9% ~~7%~~ al inferir las proporciones muestrales hacia las proporciones poblacionales.

6. Resumen del muestreo

Aplicando el método anteriormente descrito se concluyó lo siguiente:

- Se requiere aplicar la encuesta a 200 jóvenes por ciudad con las características descritas en el inciso 4 de este mismo capítulo.
- Se consideró la aplicación de las 200 encuestas distribuidas en los estratos de la población como se muestran a continuación:
 - a. 50 encuestas para *empresarios*.
 - b. 50 encuestas para *ciudadinos*.
 - c. 50 encuestas para *estudiantes*.
 - d. 50 encuestas para *rurales*.
- Se establecieron 25 ciudades con las características también descritas en el inciso 4 de este mismo capítulo.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Por lo que se llegó a un total de 5,000 encuestas aplicadas en toda la república mexicana y distribuidas de la manera siguiente:
 - a. 1,250 encuestas para *empresarios*.
 - b. 1,250 encuestas para *ciudadinos*.
 - c. 1,250 encuestas para *estudiantes*.
 - d. 1,250 encuestas para *rurales*.

7. Procesamiento de la información

Los datos obtenidos del cuestionario se capturaron en una base de datos de Excel diseñada de acuerdo con las variables y el cuestionario; contiene un “macro” para la clasificación, conteo, cálculos, con lo que se tiene la información procesada para elaborar los juicios de valor correspondientes y construir las propuestas pertinentes con la información.

La clasificación de la información se realizó por:

- País (México)
- Región
- Ciudad
- Estratos de la población encuestada

Cabe señalar que para el procesamiento y análisis de la información por región se agruparon, de acuerdo con la clasificación establecida en el Plan Nacional de Desarrollo, en cinco mesorregiones (Cuadro 2).

Cuadro 2. Regionalización para efectos de conteo de la información.

Sur-Sureste	Centro-Occidente	Centro	Noreste	Noroeste
San Cristóbal de las Casas	Morelia	Toluca	Ciudad Juárez	Culiacán
Mérida	Colima	Puebla	Piedras Negras	Los Cabos
Villahermosa	Guadalajara	Pachuca	Monterrey	Hermosillo
Tuxpan	León	Querétaro	Torreón	Durango
Veracruz	Zacatecas	Distrito Federal		

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

Oaxaca				
Acapulco				

8. Análisis de la información

Se realizó el análisis estadístico mediante:

- Porcentajes
- Media
- Desviación estándar
- Error estándar
- Correlación
- Relación
- Análisis de varianza (ANOVA), considerando como nivel de probabilidad para diferencia significativa $p \leq 0.05$, y utilizando para tal efecto el programa Statistical Software SigmaStat.

VI. DESARROLLO EXPERIMENTAL

Para cumplir con los objetivos de la encuesta, en la investigación se desarrollaron varias fases, que se resumen en los puntos siguientes:

- Se estableció la metodología de investigación y el programa de actividades.
- Se diseñó el instrumento de medición mediante la elaboración de un cuestionario estructurado, constituido por dos tipos de preguntas cerradas:
 - a. Opción múltiple
 - b. Escala de Likert, de cuatro niveles, para cada ítem de los indicadores señalados en el capítulo V, inciso 3.
- Se determinó el tamaño de la muestra, de acuerdo al método aleatorio estratificado (descrito en el capítulo V, inciso 5).

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

- Se llevó a cabo la regionalización para la aplicación de la encuesta de acuerdo a características sociales, económicas, de vocación productiva y que resultaran estadísticamente representativas (Cuadro 3).
- Con fines operativos y de estrategias para la aplicación del instrumento, se determinaron las 25 ciudades del país y se distribuyeron en 8 rutas, más el Distrito Federal, a las cuales se les asignó un coordinador por cada una (Cuadro 3).

Cuadro 3. Regionalización para efecto de la aplicación de la encuesta.

Rutas	1	2
Coordinador	ELIUD VÁZQUEZ MEJÍA	ABRAHAM NAVARRO ALVARADO
Ciudades	Culiacán	San Cristóbal de las Casas
	Los Cabos	Mérida
	Hermosillo	Villahermosa
Rutas	3	4
Coordinador	LUIS RIZO RUIZ	OLGA MATEOS BRISEÑO
Ciudades	Toluca	Tuxpan
	Puebla	Veracruz
	Acapulco	Oaxaca
Rutas	5	6
Coordinador	ELIZABETH ANEL CARIÑO VECINO	ERIK CERVANTES VILLANUEVA
Ciudades	Morelia	Pachuca
	Colima	Querétaro
	Guadalajara	León
Rutas	7	8
Coordinador	JESÚS ESPINOSA MORALES	OLLIN YOLIZTLI AGUILAR LEYVA
Ciudades	Ciudad Juárez	Torreón
	Piedras Negras	Durango
	Monterrey	Zacatecas
Ruta	Distrito Federal	
Coordinador	JOSÉ ANTONIO VEGA SILVA	

- Se realizó el reclutamiento y selección de los coordinadores con características específicas: nivel de estudios de licenciatura, experiencia en evaluación y aplicación de encuestas, disponibilidad de tiempo, manejo de los paquetes Microsoft; además se tomaron en cuenta valores como honestidad, responsabilidad (Cuadro 3).
- Se proporcionó entrenamiento a los coordinadores respecto a la metodología que aplicarán, los conceptos técnicos, los objetivos del

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

proyecto, su importancia, su alcance, así como el cronograma de actividades.

- Se planeó la validación del instrumento mediante una prueba piloto en ocho regiones del Distrito Federal, previamente seleccionadas (Figura 3).

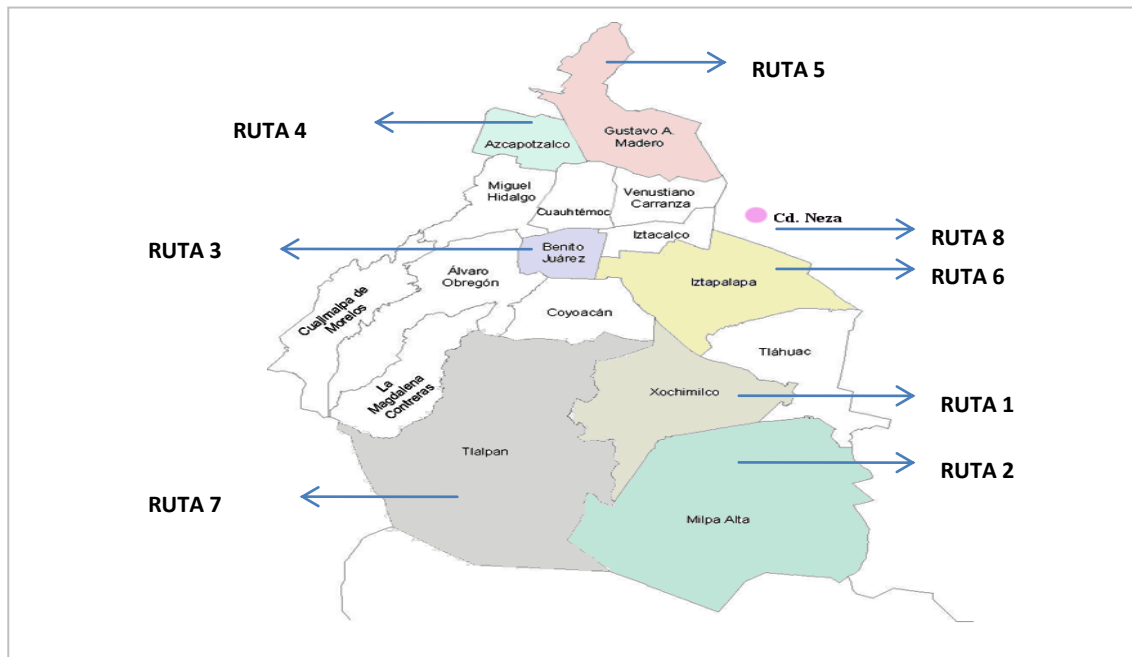


Figura 3. Mapa del Distrito Federal en el que se señalan las rutas elegidas para la aplicación de la prueba piloto.

- Esta prueba piloto tuvo tres finalidades:
 1. Evaluar el instrumento de medición.
 2. Desarrollar una metodología práctica de aplicación.
 3. Evaluar los procedimientos generales de la encuesta.
- Se realizó la prueba piloto a jóvenes con el perfil previamente definido, aplicando 30 cuestionarios por brigada y región, los cuales fueron:
 - a. 10 *ciudadinos*.
 - b. 10 *empresarios*.
 - c. 10 *estudiantes*.

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

d. En el caso de Xochimilco y Milpa Alta se aplicaron 30 cuestionarios a jóvenes *rurales*, ya que en estas zonas del Distrito Federal predominan las actividades del sector primario.

Debido a que los cuestionarios se aplicaron en las ocho regiones del Distrito Federal, el total de la muestra ascendió a 240 cuestionarios, con un error estadístico de 6.8%.

- Después de la aplicación del instrumento de medición en la prueba piloto, se le realizó a éste una evaluación y una retroalimentación.
- De manera posterior, se aplicaron los ajustes correspondientes con la aprobación del IMJUVE.
- Se aplicó el cuestionario en las 25 ciudades establecidas de acuerdo a la determinación de la muestra antes descrita.
- Se capturó y procesó la información con lo que se generó una base de datos en Excel, tal como se describe en el capítulo V, inciso 7.

Se clasificó la información por:

- a. Todo el país.
- b. Región.
- c. Ciudad.
- d. Estratos de la población encuestada.

Se realizó el análisis estadístico de la información de acuerdo a los métodos descritos anteriormente

“EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO, UNA RESPUESTA LIMITADA PARA LA FORMACION EMPRESARIAL”

A N E X O 3

AUTORIZACIÓN

Para la realización del presente documento y en virtud de que la *Encuesta y Análisis de los Factores que Inciden en el Espíritu Emprendedor de los Jóvenes Mexicanos* aún no es un documento que se haya presentado públicamente se solicitó la autorización para utilizar parte de la base de datos correspondiente a fin de realizar el análisis correspondiente:



2011, AÑO DEL TURISMO EN MÉXICO.

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS SOBRE JUVENTUD

México D.F. 17 de enero de 2011

LETICIA DE LA SALUD BARRIGA PÉREZ
JEFA DE LA UNIDAD DE VINCULACIÓN DEL CENTRO
DE INCUBACIÓN DEL INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
P R E S E N T E

Por este conducto, me permito informarle que esta Dirección a mi cargo no tiene ningún inconveniente en que usted utilice, para fines exclusivamente académicos, la base de datos de la *Encuesta y Análisis de los factores que inciden en el Espíritu Emprendedor de los Jóvenes Mexicanos*, elaborada por el Instituto Politécnico Nacional a petición del Instituto Mexicano de la Juventud.

Dada la requisición que usted realizó, le comunicó que este documento únicamente autoriza el análisis de la base de datos correspondiente al estrato de empresarios por niveles educativos y le solicita que una vez terminado su trabajo de investigación, un ejemplar del mismo sea enviado al Centro de Documentación del IMJUVE para su resguardo.

No omito mencionarle que queda estrictamente prohibido utilizar la información derivada de esta encuesta, propiedad del IMJUVE, para otros fines distintos al desarrollo de su investigación

Sin otro particular, quedo de usted.

ATENTAMENTE


LIC. PEDRO MARTÍNEZ ITURBIDE
DIRECTOR

Serapio Rendón No. 76, Colonia San Rafael, C.P. 06470, México, D.F./ Teléfono: 1500-1300
www.imjuventud.gob.mx

