



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**METODOLOGÍA APLICABLE AL ANÁLISIS DE FACTORES
INCIDENTES EN LA PROYECCIÓN INTERNACIONAL DE
LAS ACTIVIDADES DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL
EN LA CIUDAD DE MÉXICO (2012-2016)**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

HERRERA SANTIAGO LUIS MANUEL



DIRECTOR DE TESIS:
Mtro. Villavicencio López Rodolfo Arturo
Ciudad Nezahualcóyotl, Edo. de México
2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por su apoyo incondicional, sus enseñanzas y su respaldo en cada una de mis decisiones.

A mi familia por todos sus consejos.

A mis amigos que han estado conmigo siempre sin importar los buenos y malos momentos.

A la UNAM y cada uno de los profesores que contribuyeron con sus enseñanzas para mi formación como estudiante y como persona.

A mis sinodales por su tiempo, enseñanzas y aportaciones al presente trabajo.

A mi asesor de tesis el maestro Rodolfo Arturo Villavicencio López por todas sus enseñanzas a lo largo de la universidad, su apoyo y respaldo para la realización del presente trabajo.

INDICE

INTRODUCCIÓN..... 1

Cap. 1. Entorno internacional y ambiente de negocios en México en el siglo XXI. 13

1.1.- La globalización: Cambios y oportunidades para la realización de negocios en el siglo XXI..... 15

1.2.-Internacionalización de los negocios.....
..... 18

1.3.- Retos, oportunidades y factores de crecimiento de los negocios en México para alcanzar un desarrollo competitivo.....21

Cap. 2. Emprendimiento y la necesidad de innovación en las MIPyMES mexicanas para alcanzar altos niveles de competitividad a nivel internacional, nacional y local.29

2.1.- El espíritu empresarial y el espíritu emprendedor mexicano. ...33

2.2.- La empresa, el empresario y el entorno empresarial.39

2.3.- El emprendimiento en México. 55

2.4.- Importancia económica de las MIPyMES en México y en la Ciudad de México.....62

2.5.- Importancia económica y ventajas competitivas de la Ciudad de México para la realización de negocios.	66
--	----

Cap. 3. Factores incidentales en el desarrollo y proyección internacional de las MIPyMES en la Ciudad de México. 73

3.1.- Programas financieros y esquemas de financiamiento.	79
--	----

3.2.- Incubadoras, aceleradoras y Startups.	82
--	----

3.3.- El sector privado y el sector gobierno.	94
--	----

3.4.- El Plan de negocios.	97
---------------------------------	----

Cap. 4. Principales factores de obstaculización de las MIPyMES en la Ciudad de México para alcanzar un desarrollo empresarial exitoso. 103

4.1.- Falta de educación y cultura emprendedora.	106
---	-----

4.2.- Dificultad para acceder a programas de apoyo.	111
--	-----

4.3.- Falta de confianza en el empresario.	116
---	-----

4.4.- Infraestructura inadecuada para el desarrollo empresarial.	120
---	-----

4.5.- Recomendaciones para el fortalecimiento y competitividad global de las MIPyMES en la Ciudad de México.	124
---	-----

Conclusiones..... 129

Bibliografía.....133

Cuadros y gráficas

Cuadro 1: Países participantes en el reporte GEM 2015 agrupados por nivel de desarrollo económico.....	24
Gráfica 1: Índice Global de Competitividad.....	26
Gráfica 2: Calificación de México respecto a sus áreas correspondientes a su etapa de eficiencia.....	26
Cuadro 2: Clasificación de las empresas por su tamaño.....	41
Cuadro 3: Clasificación de empresas por actividad económica.....	43
Cuadro 4: Clasificación de las empresas por tecnología.....	44
Cuadro 5: Clasificación de las empresas por sociedad mercantil.....	46
Figura 1: Estructura de las organizaciones según Mintzberg.....	47
Cuadro 6: Ciclo comparativo 2014 – 2015.....	57
Gráfica 3: Empresas en México por tamaño.....	64
Gráfica 4: Empleo por tamaño de empresas en México.....	65
Cuadro 7: Factores e indicadores de competitividad empresarial.....	69
Cuadro 8: Casos de éxito INNOVA UNAM y CIEBT IPN.....	91

Abreviaturas

KPI: Indicador Clave de Rendimiento

OVIE: Oficina Virtual de Información Económica

INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía

ONG: Organización no gubernamental

UNAM: Universidad Nacional Autónoma de México

IPN: Instituto Politécnico Nacional

IMCO: Instituto Mexicano para la Competitividad

INADEM: Instituto Nacional del Emprendedor

FONDESOC: Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México

PYME: Pequeña y mediana empresa

WEF: World Economic Forum / Foro Económico Mundial

GCI: Global Competitiveness Index / Índice de Competitividad Global

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

PIB: Producto Interno Bruto

CNFI: Comisión Nacional de Fomento Industrial

BANAMEX: Banco Nacional de México

BBVA Bancomer: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Banco de Comercio

BANORTE: Banco Mercantil del Norte

BANCOMEXT: Banca Nacional de Comercio Exterior

NAFIN: Nacional Financiera

INNOVA UNAM: Coordinación de Innovación y Desarrollo de la Universidad Nacional Autónoma de México

CIEBT IPN: Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional

CID: Coordinación de Innovación y Desarrollo

UPDCE: Unidad Politécnica para el Desarrollo Empresarial

CEO: Chief Executive Order

Introducción

Comprender el desarrollo de los pequeños empresarios y emprendedores no es una tarea sencilla; identificar todos aquellos retos que enfrentan tampoco lo es. Sin embargo, la comprensión del mundo emprendedor y lo que le rodea es, en estos días, una parte fundamental para desarrollar economías, evolucionar mercados y crear un entorno empresarial competitivo a diferentes niveles (local, nacional e internacional). Esta comprensión es una herramienta favorable para enfrentar, conocer y sacar el máximo provecho al fenómeno de la globalización, logrando crear mercados competitivos, vínculos entre diferentes economías y una apertura de mercados interesantes para aquellos empresarios y emprendedores con ganas de trascender en el mercado nacional para que puedan internacionalizar su idea de negocio o proyecto, alcanzando una libertad de movimiento que traiga como resultado un mayor crecimiento gracias a las competencias y exigencias que el mundo empresarial exige hoy en día.

El tema del emprendimiento en México comienza a tomar forma hace más de cuarenta años y hoy en día presume el reconocimiento de medidores, foros y rankings internacionales expertos en el tema. En cuestión de infraestructura encontramos el punto más sólido y reconocido gracias a sus grandes proyectos de infraestructura física, su infraestructura en sistemas de comunicación y un claro dominio de la Ciudad de México en tema de infraestructura académica y de investigación, comprendiendo a la perfección la importancia de combinar los conocimientos científicos con la innovación.

La Ciudad de México ha resaltado significativamente en diferentes indicadores, marcando hoy en día una clara diferencia a comparación del resto de los estados y se ha convertido en un territorio próspero para apoyar proyectos de micro y pequeños empresarios, revolucionar los mercados con ideas innovadoras y fortalecer aquellos puntos que los diferentes rankings y medidores de emprendimiento consideran se deben trabajar (sistemas educativos, programas de apoyo y financiamiento y la confianza en los micro empresarios, pequeños empresarios y proyectos de emprendedores).

Para el mundo de los negocios del siglo XXI es una gran ventaja contar con foros de emprendimiento de alta calidad, capaces de identificar diferentes factores considerados clave para llevar a cabo actividades de emprendimiento de calidad, dando oportunidad de mejorar, año con año, a los países involucrados y, en especial, al país, permitiendo un crecimiento que comenzó con el presidente José López Portillo y continúa con Enrique Peña Nieto.

Para poder plantear soluciones que impulsen una visión internacional de los empresarios mexicanos, resulta conveniente conocer la situación actual en la que se encuentra su proyección internacional, preguntándonos si realmente existe el deseo para alcanzarla y si se tiene el suficiente conocimiento de la infraestructura con la que se cuenta, así como los obstáculos o dificultades que enfrenta el empresario mexicano, desde la creación de una empresa hasta la consolidación de estas metas.

El objetivo de esta investigación es identificar los motivos más comunes que dificultan a los empresarios (pequeños y medianos) y emprendedores mexicanos alcanzar un desarrollo empresarial competitivo y sólido, a nivel nacional y local, y por ende, no se logre alcanzar una proyección internacional que es factible alcanzarse.

Resulta necesario: Descubrir que sitio ocupa el desarrollo empresarial mexicano a nivel internacional; conocer los recursos existentes para apoyar el desarrollo de las MIPyMES en México, y específicamente, en la Ciudad de México; y reconocer los principales obstáculos que impiden el desarrollo empresarial en la Ciudad de México.

Nuestras hipótesis de trabajo consiste en:

La presencia de barreras culturales a nivel nacional entre pequeños, medianos empresarios y emprendedores mexicanos específicamente de la Ciudad de México ha impedido el proceso de internacionalización de su modelo de negocio afectando su nivel de competitividad en un contexto global.

El presente trabajo parte del análisis del fenómeno de la globalización como un hecho que ha acaparado la atención del mundo empresarial, y las modificaciones que éste ha sufrido en el siglo XXI. Tomando en cuenta el punto anterior y analizando su relación con el tema central de este trabajo, que es el análisis del desarrollo de los negocios de pequeños, medianos empresarios y emprendedores y lo que los rodea en el ámbito nacional, regional y local, tomando el caso específico de la Ciudad de México; y así observar si se ha alcanzado un prestigio

internacional y si han buscado, los micro y pequeños empresarios y emprendedores mexicanos, un cierto desarrollo de adaptación al mercado en el que comenzaron sus actividades, y posterior a ello, si tienen el deseo de alcanzar una proyección internacional, así como sus posibilidades de alcanzarla.

Para empezar, identificaremos el concepto de globalización, utilizando la definición de Fernando Morales quien, en su libro *Globalización: conceptos, características y contradicciones*, recurre al maestro James H. Mittelman identificando a la globalización como: “una fusión de procesos trasnacionales y estructuras domesticas que permiten que la economía, la política, la cultura y la ideología de un país penetre en otro. La globalización es inducida por el mercado, no es un proceso guiado por la política”.¹ Ubicando la anterior definición, reconocemos un entorno globalizado, marcado por cambios y competencia constante, donde es necesario encontrar nuevas técnicas que logren sobreponerse a cualquier reto, buscar los recursos y contar con la capacidad de enfrentarla para lograr adaptarse al mundo globalizado del que somos parte. Involucrarse, aceptar y adaptarse al fenómeno de la globalización permitirá ubicar posibles escenarios que lleven a generar oportunidades de crecimiento y desarrollo de los diferentes actores implicados con este fenómeno. Continuando con Fernando Morales, identificamos a Klaus Bodemer que rescata, igual que nosotros, características positivas del fenómeno de la globalización, destacando la globalización de los mercados y la

¹ Morales A Fernando. (2000). Globalización: conceptos, características y contradicciones. Revista Educación Universidad de Costa Rica. Volumen 24 número 1. p. (8).

globalización de la producción como “una vertiente optimista que mejora las oportunidades de acrecentar las ganancias a nivel mundial.”²

Identificar marcas, productos, empresas extranjeras en el mercado local, menos trabas al comercio internacional, menor presencia de barreras comerciales, diversidad cultural, etcétera, habla del proceso de internacionalización como estrategia de crecimiento y competitividad para el crecimiento y desarrollo de los mercados, las empresas, los productos, los emprendedores y los empresarios que forman parte del siglo XXI. Recurrimos al maestro Reyes quién identifica al proceso de internacionalización como consecuencia del fenómeno de la globalización de los mercados y lo define tomando a Bueno y Morcillo (1994) como el resultado de la: “integración de la economía mundial que ha puesto al alcance de las manos factores, recursos, conocimientos, consumidores y otros elementos que contribuyen al desarrollo de las empresas.”³

La definición otorgada por Bueno y Morcillo permite distinguir al consumidor como parte importante de los actores involucrados en el mundo de los negocios y la globalización, los cuales obligan a las empresas y empresarios a ser mejores día con día, a encontrar las estrategias adecuadas para convencer y satisfacer las necesidades de cada cliente, y contar con los recursos y las capacidades suficientes para interactuar al más alto nivel con los clientes y consumidores que

² Morales A Fernando. (2000). Globalización: conceptos, características y contradicciones. Revista Educación Universidad de Costa Rica. Volumen 24 número 1. p.p. (8-9)

³ De los Reyes José Muriel. (2003). El Proceso de Internacionalización del Sistema Bancario Español: Incidencias de las Nuevas Tecnologías de la Información. Universidad de Cádiz. p. (7).

hoy en día forman parte del mercado. Para cumplir lo antes mencionado, regresamos a lo mencionado por Klaus Bodemer respecto a la globalización de producción como esa vertiente de producción. María del Pilar Martínez define a la globalización de producción como: “la tendencia de las empresas de fabricar sus productos o servicios con proveedores ubicados en distintas partes del mundo, con el fin de aprovechar mejor los costos, ofrecer mayor calidad de productos para ser más competitivos”.⁴

Iniciar el proceso de proyección internacional de una idea de negocio implica riesgos y obstáculos naturales por la falta de conocimiento de un nuevo mercado, para ello empresas y empresarios del siglo XXI deben comprender que la innovación (educativa, de los mercados, tecnológica, infraestructura, etcétera) forma parte trascendental del deseo y la voluntad de buscar un cambio. Schumpeter y su teoría del “*empresario innovador*” reconoce que “para llevar a cabo innovaciones se necesita voluntad y acción; de tal forma el empresario no nace, se hace.”⁵

Identificamos a la doctora Juana Valencia quién igual que nosotros ubica en Joseph Alois Schumpeter y su teoría del “*empresario innovador*”, la definición más adecuada para entender que es la innovación desde un punto de vista productivo y benéfico capaz de crear un entorno competitivo, con el que todo hombre de negocios debe relacionarse. Por lo antes mencionado, la innovación se observa

⁴ Parra, Del Pilar Martínez María. (2003). La Globalización. El cambio hacia una economía mundial. Cali - Valle Colombia. Recuperado de <http://negocioglobal.galeon.com/>

⁵ Patlán, Valencia de Lara Pilar. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico Volumen 5. Edición 3. p. (22).

como: “la transformación de un invento en algo susceptible de comercialización, en un bien o servicio capaz de satisfacer las necesidades del mercado existentes o creadas por el propio empresario”.⁶

La teoría que estamos abordando, señala que el individuo realiza innovaciones cuando:⁷

- Se introducen nuevos métodos de producción en una empresa ya existentes o para la puesta en marcha de una nueva empresa.
- Utiliza métodos de producción existentes de forma distinta para obtener una mayor ventaja competitiva.
- Comercializa o utiliza medios de producción que ofrecen ventajas en relación con los existentes, por ejemplo a través de la importación de una materia prima que reduce los costes de producción.
- Introduce bienes sustitutos en el mercado.
- Crea una empresa para comercializar productos o bienes existentes

Ubicamos en Aldana, quien recurre a Paul Krugman y su teoría “*Nueva teoría del comercio*”, partiendo de su artículo “*la gente inteligente*”, el complemento adecuado para fortalecer la parte de la innovación que menciona: “innovar no

⁶ Patlán Pérez Juana, Valencia de Lara Pilar. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico Volumen (5), Edición (3) p.22

⁷ IBIDEM

requiere elevada tecnología, ni sofisticados modelos; la innovación de cualquier naturaleza debe estar en capacidad de soportar el análisis y los juicios racionales o irracionales, para lo cual debe existir un gran componente de autoestima.”⁸

Al igual que la globalización, la innovación es un concepto importante a tomar en cuenta y es necesario explicar que no es algo nuevo, ya que este ha existido desde tiempo atrás cuando la aparición del desarrollo, precisamente la innovación de los productos, dio lugar a la conexión entre ciencia, en este caso avances científicos y la industria práctica integrada por artesanos; pasando con ello a dar origen a empresarios científicos e inventores con características empresariales, quienes constantemente buscaban adoptar un nuevo estilo que permitiese perfeccionar, modificar y dar a conocer sus productos, ideas e innovaciones en el ámbito de la salud, de las tecnologías o de la construcción aprovechando todos sus recursos y capacidades para sobresalir en el ámbito de los negocios.

La unión de los grupos anteriores permitió encontrar nuevas formas de producción y distribución de productos, al igual que nuevas tecnologías con impacto económico y social, ya que se dio paso al desarrollo de nuevas formas de venta, técnicas para entrar a diferentes mercados buscando alcanzar una proyección internacional y así, buscar niveles más altos de demanda para poder ser más competitivo en el mercado tanto nacional como internacional y, generar con ello,

⁸ Sánchez, Aldana Martínez Clemencia. (2008). Paul Krugman y el Nuevo Comercio Internacional. Criterio libre. Bogotá. p. (84).

nuevos empresarios y empresas sin importar su tamaño. Recordando que la micro y las pequeñas empresas son las que mayor cantidad de empleos generan y aportan una gran cantidad de ideas innovadoras que pueden revolucionar y penetrar en cualquier mercado.

Sin duda son muchos los puntos que deben cubrir los empresarios y las empresas para ser exitosos, un par de ejemplos de ello son las aportaciones propuestas por Michael Eugene Porter y Henry Mintzberg. El primero hace énfasis en contar con un plan perfectamente delimitado donde se marquen los recursos y las capacidades con las que se cuenta, tanto por parte de la empresa, el empresario y el entorno en el que se ubica como en el que se pretende entrar. El segundo, habla de la necesidad de contar con estrategias que permitan ser competitivo, destacando los recursos con los que el empresario cuenta y la capacidad que este tenga para aprovecharlos de manera adecuada, al igual que resaltar los recursos y capacidades de manera organizacional para poder enfrentarse de manera positiva a cualquier entorno.

Ya se mencionó la importancia de contar con un plan y una estrategia para poder alcanzar un entorno empresarial exitoso, destacando en ambas la importancia de los recursos y capacidades. Las empresas y quienes forman parte de ella, deben caracterizarse por sacar lo mejor de sí, generando recursos y explotando al máximo las capacidades de cada una de las empresas y cada uno de los

empresarios. La teoría de “*los recursos y las capacidades*” propuesta por Wernerfelt define a los recursos como “todos aquellos activos tangibles e intangibles que se vinculan a la empresa de forma semi-permanente, como ocurre con generar conocimiento, tecnología, maquinaria, procedimientos eficientes o capital”.⁹ El contar con la habilidad de generar recursos, tiene la firme intención de usar estos de manera adecuada para que se aproveche y se obtenga la máxima eficiencia de estos, ya sea innovando, o bien, generando nuevos productos o procesos que puedan alcanzar el máximo desarrollo en cualquier entorno, aprovechando circunstancias como: estabilidad económica, infraestructura, capital humano, entorno, ambiente de negocios, etcétera.

El mundo de los negocios se ha modificado, volviéndose más competitivo, inculcando nuevos métodos y técnicas para encajar de manera exitosa en los negocios que se manejan en el siglo XXI. Todo lo explicado y visto anteriormente nos permite darnos cuenta de que la realidad que viven el emprendedor, la empresa y el empresario, implica la adaptación y el aprovechamiento de todos los recursos y capacidades; generando así emprendedores, empresarios aportadores de productos e ideas, empleos, recursos y sobretodo, un mayor interés por realizar negocios y conocer más sobre la materia.

⁹ Castillo, Portela Maseda Marta. Tecnología y competitividad en la teoría de los recursos y capacidades. p. (36).

En el primer capítulo, se analiza un fenómeno llamado globalización, el cual ha sido clave para comprender la forma en que los negocios se han modificado y la forma en que se puede aprovechar dicho fenómeno para encontrar nuevas oportunidades de negocio y lograr alcanzar altos niveles de competitividad que den crecimiento a los negocios en nuestro país.

En el segundo capítulo, identificamos y diferenciamos todos esos elementos que forman parte del mundo empresarial, ubicando sus características y la importancia que tienen a la hora de buscar desarrollar niveles competitivos en el sector empresarial. Se ubica a la Ciudad de México como un sitio reconocido por consultores internacionales que identifican una serie de ventajas para llevar a cabo negocios y comienzan a considerarla como una ciudad dinámica y con importantes perspectivas y expectativas de crecimiento.

En el tercer capítulo, identificamos diferentes factores que se consideran fundamentales para fortalecer y apoyar a los emprendedores a establecerse de manera competitiva en su mercado de origen, y ¿por qué no? alcanzar el éxito más allá de nuestras fronteras, gracias a las diferentes herramientas o formas de apoyo que los pequeños empresarios y emprendedores pueden encontrar a nivel nacional, estatal, local, etcétera.

Finalmente en el capítulo cuatro se ubican aquellos posibles obstáculos que no permiten un desarrollo exitoso de empresas y emprendedores, ubicándolos a través de los resultados de los rankings del Foro Económico Mundial y medidores de emprendimiento como el Barómetro del Espíritu Emprendedor, producido para

la Cumbre de Jóvenes Emprendedores del G20 bajo la organización global líder Ernst & Young.

Se trata de una investigación documental y bibliográfica, cuyas fuentes de consulta fueron libros y revistas de investigación, entre las cuales destacan revistas de emprendedores, revistas de investigación de la UNAM, artículos de investigación de organismos de cooperación internacional, ONG's, programas financieros y de apoyo, páginas de internet de las mismas, medidores estadísticos como el INEGI, OVIE, Atlas de complejidad económica, KPI, el índice de desempeño de los programas federales, medidores internacionales de niveles de emprendimiento (Entrepreneurship Report del Foro Económico Mundial, Monitor Global de Emprendimiento, Barómetro del Espíritu Emprendedor bajo la organización global Ernst and Young), etcétera.

Cap. 1. Entorno internacional y ambiente de negocios en México en el siglo XXI

La sociedad del siglo XXI es testigo de cambios en el mundo que se viven a nivel internacional, nacional, regional y local, donde situaciones propias o externas, han causado modificaciones en los ámbitos económico, político y social.

El siglo XXI para México, es un periodo de retos y oportunidades para mejorar y fortalecer sectores claves en el desarrollo y la competitividad a nivel nacional y a nivel internacional; el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas es clave para participar en el desarrollo económico y social. Se ha buscado convertir los ambientes de negocios interno e internacional en competitivos y atractivos, donde el protagonista ha buscado ser aquel joven con ideas de negocio novedosas y productivas, con proyectos innovadores capaces de atraer inversionistas que confíen en él y su proyecto, logrando con lo anterior, impulsar el desarrollo nacional y, al mismo tiempo, buscar acaparar la atención de otros países abriendo las fronteras, demostrando proyectos e ideas sólidas capaces de sobresalir en el mercado emprendedor nacional y buscando entrar en el mercado emprendedor internacional.

La competitividad y la habilidad de los emprendedores y empresarios mexicanos es destacada por diferentes reportes internacionales cuya función es la de medir la capacidad empresarial, el poder en materia de emprendimiento y el apoyo que recibe el empresario para poder crecer y alcanzar cada uno de sus objetivos. Algunos ejemplos de medidores de emprendimiento que han destacado la labor

del país son: el Global Competitiveness Index del Foro Económico Mundial en sus diferentes años, el Monitor Global de Emprendimiento y el Barómetro del Espíritu Emprendedor, producido para la Cumbre de Jóvenes Emprendedores del G20 bajo la organización global líder Ernst & Young. Cada uno de ellos destaca y ayuda a fortalecer diferentes aspectos de nuestro país en cuestiones empresariales y de emprendimiento.

El Barómetro del Espíritu emprendedor, barómetro encargado de medir exclusivamente países que forman parte del G20, destaca la diversidad de programas de apoyo a emprendedores, sin embargo, éste recomienda trabajar en la promoción, difusión y formas de acceder a ellos. Trabaja y estudia cinco habilitadores considerados clave en cualquier entorno emprendedor que pretende ser exitoso: “cultura emprendedora, educación y capacitación, acceso al financiamiento, reglamentos y tributación y apoyos coordinados.”¹⁰ Por otra parte, el Monitor Global de Emprendimiento destaca el trabajo en cuestión de financiamiento, políticas gubernamentales (emprendimiento como prioridad y apoyo), educación y formación emprendedora a nivel superior, infraestructura social e infraestructura física.

El que se dé a conocer al país en reportes internacionales muestra la capacidad, competitividad y avances en materia de negocios; permitiendo fortalecer y vincular el mercado mexicano con otras naciones. Aparecer en el mapa internacional no sería posible si no se trabajara a nivel nacional, y es aquí donde podemos encontrar programas y organismos que buscan mejorar y fortalecer, año con año,

¹⁰ Sentilhes Grégoire. (2011). Los emprendedores hablan abiertamente. Gobiernos del G20 un llamado a la acción. p. (12)

el sector empresarial mexicano, por ejemplo el Instituto Mexicano para la Competitividad o el Instituto Nacional del Emprendedor.

Con lo anterior, podemos considerar un panorama empresarial positivo en el cual es factible realizar o emprender un negocio, logrando alcanzar mayor interacción con mercados y negocios extranjeros, que identifican potencial en el mercado nacional. Lo cual, indudablemente, crea un ambiente de negocios sano; asegura la existencia de mercados competitivos, incentivando a invertir en nuestro mercado en cuestiones de negocios e innovaciones de los mismos y nos vuelve fuertes ante el hecho de la globalización y al de la apertura de mercados; fenómenos característicos del siglo presente donde aquel emprendedor, empresario o inversionista que logre adaptarse a ellos, podrá trascender en el mundo de los negocios modernos, en el cual busca que sus ideas de negocio trasciendan no solo a nivel nacional, sino que alcancen una proyección internacional y consiga sobreponerse a los retos que todo micro, pequeño o mediano empresario debe superar.

1.1.- La globalización: Cambios y oportunidades para la realización de negocios en el siglo XXI.

El mundo de hoy en día está sufriendo intensos cambios que generan la necesidad de mostrar capacidad para afrontar las adversidades y la habilidad para adaptarse a fenómenos que ocurren en el entorno mundial actual; un ejemplo de ello es el fenómeno de la globalización. Este se refiere a las innumerables

relaciones que establecen grupos de países para llevar a cabo intercambios económicos y a la interacción interpersonal en todos los campos de actividad humana con personas de otro u otros países.

El hacer mención de este hecho, permite señalar la existencia de un avance, de un desarrollo en los diferentes países del mundo, en ámbitos de carácter político, económico e inclusive social; como ejemplo podemos referirnos a los procesos de integración económica como la actual Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Lo anterior ha llevado al mundo y a sus actividades económicas a internacionalizarse, que los países busquen jugar un papel protagónico a nivel internacional al momento de realizar negocios, obligando a empresas y empresarios a adquirir y desarrollar diferentes habilidades que los conduzca a enfrentar de manera eficiente los retos y desafíos que ofrece la era de la globalización.

Identificamos una gran variedad de autores que en sus ensayos, proyectos o libros mencionan a la globalización como un fenómeno, una situación, un hecho, una oportunidad, etcétera. Celestino del Arenal nos menciona a la globalización como “un proceso de larga duración que sirve para explicar cualquier transformación que experimenta la sociedad estatal y la sociedad internacional; la cual supone un

cambio radical en el ámbito político, económico, social y cultural; en consecuencia es mucho más restrictiva y selectiva.”¹¹

Hablar de globalización es hablar de cambios la cual, ha traído consigo una proyección positiva para los negocios internacionales y la forma en que se trabaja para llevarlos a cabo de manera exitosa, esta ofrece a todos los países la posibilidad de tener acceso a mercados que vayan más allá de sus fronteras, potenciando el crecimiento económico a nivel local, nacional e internacional. Los países altamente desarrollados, los que comienzan a desarrollarse y los países que pertenecen al tercer mundo, han afrontado de manera diferente a la globalización y las empresas que se encuentran en cada uno de los países se han visto obligadas a volverse más eficaces, a ofrecer mayor calidad y productividad para poder competir en un mercado global.

La globalización o el proceso de globalización ya es un hecho, por lo que resulta imposible oponerse a su existencia; es por ello que diferentes factores del fenómeno antes mencionado (apertura de mercados, innovación tecnológica, posibles privatizaciones, etcétera) se hacen presentes en todos los países del mundo, donde aquel país competitivo logrará sobresalir gracias a sus diferentes capacidades; por ejemplo: mejores oportunidades de negocio; ideas y productos innovadores; y búsqueda por incrementar su capital innovando, capacitando y educando a su sociedad. Sin lugar a dudas dicho proceso (económico, político y social) ha generado esa necesidad de interdependencia entre los diferentes países y economías del mundo.

¹¹ Del Arenal Celestino. (2002). Máster Interuniversitario en Diplomacia y Relaciones Internacionales: Dinámicas básicas y factores de cambio en la evolución reciente de la sociedad internacional. p. (7)

1.2. Internacionalización de los negocios

Hoy en día es común que las empresas realicen negocios dirigidos tanto sector público como al sector privado, a nivel nacional y a nivel internacional; al mencionar la relación que existe entre una organización y su entorno mundial nos referimos a lo que se conoce como negocio internacional. Al igual que la globalización, la internacionalización ha modificado la manera de operar de las empresas; pero ¿Qué entendemos por internacionalización? El término internacionalización no se refiere a una cultura cada vez más homogénea o global, sino que en su lugar denota las relaciones sociales o culturales que están teniendo los ciudadanos de manera internacional es decir; la expansión de relaciones comerciales y económicas entre países. La internacionalización es un elemento fundamental para reflejar y alcanzar altos niveles de competitividad en el mundo de los negocios donde la infraestructura, la innovación y los recursos económicos y humanos son claves para que emprendedores y empresarios alcancen la internacionalización. En la actualidad, la apertura internacional de los negocios ha logrado que las empresas del mundo logren un desarrollo al momento de involucrarse con actividades de negocio a nivel internacional, permitiendo y contribuyendo al desarrollo y crecimiento de un país.

Dentro de este mundo globalizado, la internacionalización de los negocios ha puesto a México en el mapa, los productos y servicios de nuestro país se han dado a conocer y han trascendido en cuanto a su uso y consumo en el extranjero; la realización de negocios internacionales en México, favorece a reimpulsar el desarrollo económico nacional y la competitividad, contando con personas

capacidades y especializadas para efectuarlos, estudiosos del mercado y con la capacidad para llevar a cabo proyectos exitosos.

Algunas ventajas de la internacionalización de los negocios pueden ser: el posicionamiento competitivo en los mercados, prestigio en cuanto a imagen y marca, búsqueda de innovación tecnológica, deseos por impulsar el intercambio de bienes y servicios que trasciendan fronteras, alianzas comerciales, etcétera. Rescatando las anteriores características y tomando la definición de Oskar Villareal Larringa, que nos define la internacionalización de los negocios como “una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que modifica la estructura organizativa de la empresa con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional.”¹²

Se habló de lo que es la globalización, entendida ésta como sinónimo de transformación que involucra diferentes sectores (económicos, políticos, sociales y culturales) y se definió de manera precisa internacionalización de negocios, con lo que podemos llegar a la conclusión de que la globalización ha influido en la manera de ejercer nuestra idea de negocio, la cual se ha visto obligada a actualizar sus conceptos, sus capacidades y su influencia en los empresarios, profesionistas, emprendedores y académicos, para lograr alcanzar mercados internacionales; significando un avance en el ámbito empresarial del empresario y del país que lo lleve a cabo, ya que hablar de internacionalización es sinónimo de

¹² Villareal Oskar. (2005). La Internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. p.(58)

competitividad, crecimiento y desarrollo, sin importar si se habla de esta a nivel nacional, local o regional. Lo cual significa que en el país, estado o ciudad existe capacidad suficiente para lograr entrar a mercados que vayan más allá de las fronteras explorando y abriendo nuevos mercados.

Durante el décimo octavo Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, la Universidad Nacional Autónoma de México y el Tecnológico de Monterrey en su ensayo Internacionalización de la PYME de México: Un estudio exploratorio, dan a conocer posibles causas que detienen a los micro, pequeños, medianos empresarios, emprendedores, etcétera a buscar la internacionalización.

En este caso, destaca al mercado europeo, identificando las siguientes dificultades: “dificultad en el canal de distribución, dificultades lingüísticas, distancia cultural, normas diferentes y la distancia geográfica.”¹³ Trabajar en la búsqueda por mejorar los puntos antes mencionados, ayudará a los involucrados en el mundo de los negocios a superar esos obstáculos trabajando en temas de capacitación, costos, requisitos y difusión de programas que apoyen la internacionalización; para lograr internacionalizar la mayor cantidad de proyectos e ideas de carácter innovador que se lleven a cabo en nuestro país.

¹³ Díaz, Hernández Perales Norma Alicia. (2013). Internacionalización de la PYME de México: Un estudio exploratorio. p. (11). Recuperado de file:///F:/pdfs%20tesis/internacionalización.pdf (17 de Septiembre 2016)

1.3.- Retos, oportunidades y factores de crecimiento de los negocios en México para alcanzar un desarrollo competitivo.

Las Relaciones Internacionales han jugado un papel fundamental en México, muestra de ello son los 45 tratados comerciales que México ha firmado, evidenciando que es un país con intención de apertura comercial; con ello se ha intentado mejorar el desarrollo social y económico del país buscando que México se convierta en un importante destino para inversionistas, permitiendo así:

- Alcanzar una estabilidad macroeconómica.
- Contar con capital humano capaz y competitivo.
- Crear infraestructura adecuada para contar con un ambiente de negocios exitoso.
- Dar valor y prestigio a las micro, pequeñas y medianas empresas.

México ha ido creciendo de manera significativa en cuanto a la internacionalización de los negocios; actualmente una gran cantidad de proyectos de inversión entran a nuestro país en diferentes estados de la república, todo ello gracias a que México se ha hecho fuerte en sectores estratégicos como lo son: el automotriz, autopartes, electrónica, construcción y turístico, con esto se ha convertido en un país con fuerte recepción de inversión extranjera directa en estos sectores.

El Foro Económico Mundial, encargado de reunir a los principales líderes empresariales y políticos del mundo, tiene como propósito analizar las situaciones

por las que atraviesa el mundo y proponer soluciones creando iniciativas que ayuden a enfrentar las problemáticas que se viven a nivel internacional. Por otra parte el Foro Económico Mundial publica el Índice de Competitividad Global en el cual México es considerado y ha tenido un papel importante, ya que en dicho estudio se ha destacado el ascenso en cuanto a productividad y competitividad, destacando el tamaño del mercado mexicano y el interés por mejorar el desarrollo del mercado interno, fortaleciéndose como un mercado financiero y propiciando que el capital se dirija a los negocios y mercados que se creen y desarrollen en nuestro territorio, creando así oportunidades para apoyar ideas innovadoras, ideas emprendedoras y dar importancia a las micro, pequeñas y medianas empresas al igual que a los empresarios que integren a dichas empresas.

El ver a México como un participante destacado a nivel internacional, permite enseñar al mundo los beneficios de realizar negocios en México, demostrar su estabilidad económica en comparación con otros países emergentes y dar a conocer al mundo el talento y capacidad que existe en los jóvenes mexicanos en cuanto a ideas innovadoras en materia de ciencia y tecnología. Lo antes mencionado, permite reconocer un crecimiento en el país que se vuelve más competitivo, además, ese crecimiento deja ver que es factible encontrar, hoy en día, mayor información en materia de emprendimiento, desarrollo de empresarios mexicanos que buscan consolidarse a nivel local y nacional, desarrollo de MIPyMES y búsqueda de talento mexicano para operar en empresas internacionales; al igual que se da un reconocimiento a los jóvenes deseosos de innovar y generar nuevas formas de negocio.

La OCDE, organismo que busca mejorar el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo, ha reconocido y a su vez apoyado el crecimiento de nuestro país, identificando a la innovación como importante motor de crecimiento en México, dando reconocimiento al apoyo que se le ha brindado a investigadores e innovadores, al cuidado que se tiene con el inversionista y a la búsqueda de la implementación de programas de oportunidades y apoyos para emprendedores, buscando que éste sector se vuelva realmente competitivo a nivel local, nacional e internacional.

México en su papel de país emergente ha buscado la estabilidad en materia económica con ideas que logren la apertura del mercado y con el desarrollo de instituciones que fomenten el emprendimiento, la innovación y el apoyo al empresario mexicano. Tamayo (2015) señala en el Reporte Regional del Monitor Global de Emprendimiento del año 2015 el nivel de desarrollo económico de diferentes países en cuestión de emprendimiento y actividad empresarial bajo tres tipos: “factores (actividades empresariales basadas en actividades primarias, dependencia de mano de obra y recursos naturales y mantiene en su población un espíritu emprendedor), eficiencia (actividad empresarial basada en grandes empresas que fortalecen la economía permitiendo el desarrollo de pequeñas y medianas, educación y capacitación a nivel profesional, y busca mantener en su población espíritu emprendedor basado en el crecimiento personal) e innovación (actividad empresarial basada en el conocimiento, investigación y desarrollo tecnológico, desarrollo de actividad emprendedora innovadora y mantiene en su

población un espíritu emprendedor basado en la madurez económica y el estatus social).”¹⁴

Como muestra de lo antes mencionado se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro 1⁵ Países participantes en el reporte GEM 2015 agrupados por nivel de desarrollo económico

Economías basadas en factores	Economías basadas en la eficiencia	Economías basadas en la innovación
Botsuana	Argentina	Australia
Burkina Faso	Brasil	Alemania
Camerún	Chile	Bélgica
Egipto	Colombia	Canadá
Filipinas	China	España
India	Ecuador	Estados Unidos
Irán	Malasia	Finlandia
Senegal	México	Italia
Túnez	Panamá	Japón
Vietnam	Perú	Noruega
	Sudáfrica	República de Corea
	Uruguay	Suecia
		Suiza

Elaboración propia con datos obtenidos del Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Regional 2015. Ruíz, Tamayo, Avilés Herrera Margarita. (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Regional 2015, México. p.p. (19-20).

¹⁴ Ruíz, Tamayo, Avilés Herrera Margarita. (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Regional 2015, México. p.p. (19-20)

¹⁵ IBIDEM

Podemos observar que el reporte antes mencionado ubica a México junto a países considerados emergentes (Brasil y China) en la parte de eficiencia. Es verdad que de acuerdo a las características que se mencionan en el Reporte Regional del Monitor Global de Emprendimiento del 2015 hay muchos aspectos positivos en los que se ha trabajado, pero igualmente, hay otros por mejorar para poder ser más competitivos y alcanzar a países como Alemania, Estados Unidos o Japón, que se ubican en la sección de innovación; estos países han encontrado una metodología que mejora y desarrolla de manera eficiente sus negocios, volviéndolos competitivos y atractivos para cualquiera.

Por otra parte encontramos que el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial del año 2014-2015, coincide con el GEM en ubicar a nuestro país en el sector “eficiencia”, con la diferencia de que el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial ubica que nuestro país está en un sector de eficiencia en transición por alcanzar el sector de la innovación; basándose en el análisis siguiente: “cualquier país ubicado en esta etapa de transición busca reflejar un desarrollo cada año, permitiendo que el Reporte Global de Competitividad presione al país por volverse más competitivo y así logre alcanzar el máximo desarrollo en cada una de las áreas correspondientes a su etapa”.¹⁶

Como muestra de lo anterior ubicamos las siguientes gráficas. La primera con las posiciones que ha ocupado nuestro país en los diferentes rankings de los años 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016 y 2016-2017. Y la segunda, con la

¹⁶ Schwab Klaus. (2014-2015). The Global Competitiveness Report 2014-2015 p.(10). Recuperado de http://www.iberglobal.com/Archivos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (14 Noviembre 2017)

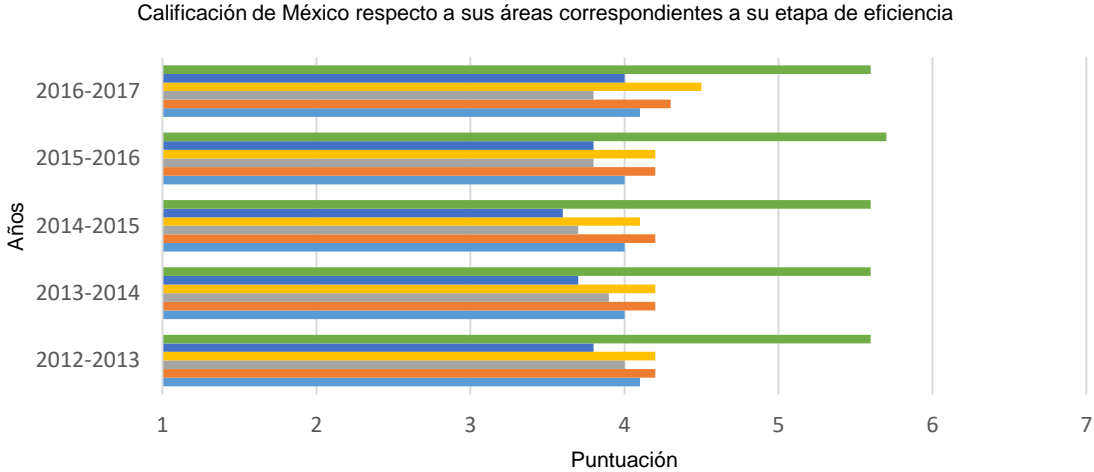
calificación que ha ocupado en sus seis áreas correspondientes a su etapa (eficiencia), donde 1 es la calificación más baja y 7 la más alta, en los años 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016 y 2016-2017.

Gráfica 1



Elaboración propia con datos obtenidos del The Global Competitiveness 2016-2017 http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

Gráfica 2



Elaboración propia con datos obtenidos del The Global Competitiveness 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016 y 2016-2017 http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
http://www.iberglobal.com/Archivos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

Analizando los datos correspondientes a los gráficos anteriores y a la información propuesta por el Reporte Global de Competitividad en sus diferentes años (2012 a 2017) destaca el 2014 como el peor año para México respecto a lo estudiado por el Foro Económico Mundial en su Reporte Global de Competitividad, colocando a nuestro país en la posición número 61. Mencionar lo anterior resulta de suma importancia para recordar que nuestro país está ubicado en una etapa de “transición”, lo que demuestra la confianza que tiene para alcanzar los niveles más altos de competitividad (innovación), además de creer que el país está obligado a tener un desarrollo año con año, pudiendo observar que lo anterior es cierto ya que del peor año al actual se ha tenido un avance de diez posiciones, progreso que busca el Foro Económico Mundial en aquellos países con potencial para que logren un desarrollo deseado.

Ubicar a México en la zona de eficiencia (en transición), lo obliga a tener un desarrollo por encima de la media, teniendo como propósito mejorar cada puntaje, principalmente de los seis pilares ubicados en la zona de eficiencia, destacando la calificación de adecuada y eficiente, ya que se ubica por encima de la media (calificación de 3.5) en cada puntaje de los seis pilares desde el año 2012 hasta el año 2017, sin haber afectado los resultados obtenidos en el año 2014.

Por el contrario, a partir de dicho año se mejoró en todos los puntajes, destacando los pilares ocho (desarrollo del mercado financiero) y nueve (adecuado uso de la tecnología) con un aumento de cuatro puntos cada uno, lo cual indica mejora en temas como: recursos financieros que permitirán mayor eficiencia en diferentes actividades económicas, mejora en temas de inversión

para proyectos emprendedores y proyectos empresariales; y se ha mejorado la protección a inversionistas y a micro, pequeños y medianos empresarios (características ubicadas en el pilar ocho). Por otro lado las características ubicadas en el pilar nueve y que también han mejorado son: adecuación tecnológica a cada actividad que implica temas de emprendimiento, mejora en cuestión de producción del sector tecnologías de la información y la comunicación, innovación en materia tecnológica es decir crear tecnologías para innovar.

A lo largo del primer capítulo hemos identificado a México en el plano internacional de los negocios gracias a que se le ha involucrado en foros u organismos que miden el emprendimiento, permitiendo que México enfrente retos importantes, tenga la oportunidad de mejorar aquellos puntos en los que se debe trabajar, demuestre las fortalezas que lo llevaron a ser parte del mundo de los negocios en el plano internacional y continúe buscando la mejor estrategia que apoye sus habilidades y virtudes; favoreciendo que se alcance un desarrollo competitivo accediendo a nuevas formas de negocio que continúen fomentando alianzas con otras naciones y trayendo como consecuencia el intercambio de bienes y servicios, la apertura de nuevos mercados y las relaciones con diferentes naciones, que al igual que nuestro país, participan en foros o medidores de emprendimiento que resaltarán las fortalezas y apoyarán con recomendaciones sus debilidades.

Cap. 2. Emprendimiento y la necesidad de innovación en las MIPyMES mexicanas para alcanzar altos niveles de competitividad a nivel internacional, nacional y local.

Nos enfrentamos a un entorno lleno de modificaciones las cuales han obligado a quienes integran ese entorno a adaptarse y sobreponerse a cada obstáculo y desafío que se presente. Un ejemplo de lo anterior es el escenario que viven los empresarios, emprendedores y el resto de la gente de negocios en el cual el logro de altos niveles de producción, el desarrollo de personal capaz de cumplir los objetivos marcados, la ubicación de los recursos necesarios para poder alcanzar el máximo desarrollo en materia empresarial y la supervivencia en el mercado moderno, marcan la pauta para tener resultados positivos en el entorno empresarial actual.

Una investigación realizada por Perales menciona que existen tres factores clave para lograr los niveles más altos de desarrollo y competitividad: “infraestructura, recursos humanos e innovación”.¹⁷ Los factores anteriores ayudarán a la empresa y al empresario a ser atractivo para el mercado local y nacional; además de poder encontrar clientes y alianzas en mercados externos, logrando con ello alcanzar la internacionalización de su negocio, producto o proyecto, trayendo como recompensa altos niveles de producción y formando emprendedores y empresarios competitivos en cualquier mercado. Es importante trabajar los puntos antes mencionados, para ello hay que destacar a las instituciones educativas y las instituciones encargadas de apoyar el emprendimiento ya que de a poco han

¹⁷ Perales, Díaz Hernández Rene. (2013). Internacionalización de la PYME de México: Un estudio exploratorio. ANFECA. Volumen 47 p. (2)

logrado forjar un interés en materia de emprendimiento en los jóvenes mexicanos, logrando desarrollar el espíritu emprendedor de los empresarios en formación del país, consiguiendo empresarios preparados, competitivos y con muchos deseos de generar nuevas ideas, nuevos productos, nuevo proyectos que generen un entorno empresarial innovador, competitivo y atractivo para las grandes empresas (nacionales e internacionales) las cuales suelen ser un ejemplo para aquellos jóvenes empresarios que comienzan a entrar en contacto con el mercado.

En el mundo de los negocios actual, la mayoría de las empresas y empresarios exitosos trabajan dos puntos; el primero de ellos es el emprendimiento y el segundo es la innovación. Es necesario mencionar y destacar la unión y la gran dependencia de una actividad con la otra, muestra de ello es lo explicado en un estudio realizado por la Universidad Politécnica de Cataluña donde se menciona y se reconoce lo antes mencionado, la unión y la importancia que suman a cualquier entorno empresarial a la hora de trabajarlos con aquellos empresarios que comienzan su idea de negocios o proyecto empresarial. De este modo, el estudio menciona lo siguiente: "Todo esfuerzo de emprendimiento está asociado a una innovación, al mismo tiempo que toda innovación requiere de acciones de emprendimiento para alcanzar el éxito en el mercado."¹⁸ Este acoplamiento del que se habla nos permite enumerar ciertas características que comparten emprendimiento e innovación como es el caso del factor riesgo, al cual de manera natural se enfrentan los emprendedores y empresarios por el simple hecho de ser algo nuevo para el mercado y lo que se mueve alrededor del mismo. Igualmente

¹⁸ Parellada, Aguirre, Santiago Areyuna Ariel. (2007). *Emprende o innovar ¿Dónde está la diferencia?* Revista de contabilidad y dirección empresarial, Volumen 6. p. (128)

encontramos que aquellos emprendedores y aquellos innovadores que se mueven en el mercado suelen ser en su mayoría jóvenes que pretenden generar un impacto económico importante que busque representar un cambio o un avance para la economía nacional, logrando sobreponerse a cualquier tipo de duda que les permita acaparar la atención de otros mercados, logrando alcanzar mejores niveles de producción de ventas, conocer y generar nuevas alianzas y socios, mejorar y trabajar la parte de innovación tecnológica, etcétera. Ya conociendo las similitudes y su importancia que juegan en el desarrollo de la empresa y del empresario es importante definir tanto a emprendimiento como a innovación.

Para definir lo que es el emprendimiento recurrimos a aquellos estudios o medidores de emprendimiento utilizados en la presente investigación los cuales involucran al país y a aquellos organismos que apoyan esta cuestión como es el caso de Red Emprendia, una red universitaria que promueve la innovación y el emprendimiento donde participan universidades de nuestro país, como la UNAM o el IPN, las cuales comenzaron a involucrarse en temas de emprendimiento, dando lugar a un tema que comenzó a generar interés y adquirió importancia en los últimos años. Muestra de ello son los organismos que han surgido para apoyar esta actividad, como el caso del Monitor Global de Emprendimiento o Red Emprendia cuya definición de emprendimiento coincide con la de María Formichella en la cual el aspecto educativo recibe mención especial, ya que inspira e incentiva a los estudiantes a desarrollar actividades de emprendimiento, considerando a la educación como el medio capaz de modificar actitudes y comportamientos.

Con lo anterior ubicamos la siguiente definición de emprendimiento: “aquella actividad encabezada por un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, generando recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad rescatando el hecho de que el éxito de emprendimiento no solo es importante para el individuo, sino también para toda la sociedad.”¹⁹

Trabajar para crear un entorno de emprendimiento sano y eficiente no es solo responsabilidad de las instituciones educativas; los inversionistas deberán demostrar confianza en los emprendedores y la difusión de programas de emprendimiento, internacionalización o de apoyo sean de fácil acceso sin trámites laboriosos y complicados a la hora de solicitarlos buscando apoyar y fomentar el emprendimiento.

Esforzarse por alcanzar altos niveles de emprendimiento es fundamental para alcanzar niveles competitivos en cualquier plano (local, nacional e internacional), sin embargo, es importante recordar que para lograr lo anterior es fundamental la parte de la innovación y su trabajo conjunto a actividades de emprendimiento, ya que si ubicamos a la innovación como ese algo que se transforma y genera satisfacción a quien se involucra con ella, sin importar si es algo nuevo o existente, se podrá aplicar dicho concepto en varios rubros que involucran a uno y otro, por ejemplo la innovación tecnológica, ya que permite llenar de herramientas e ideas a

¹⁹ Formichella María. (2004). Monografía realizada en el marco de la Beca de la Iniciación del INTA: Gestión del emprendimiento y la innovación. El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. p. (10).

emprendedores con hambre de éxito, buscando ser competitivo gracias a los nuevos productos y servicios que la innovación ofrece.

2.1.- El espíritu empresarial, el espíritu emprendedor y el espíritu innovador mexicano.

El marcado cambio social y económico por el que hoy en día atraviesa la sociedad ha provocado que se pueda encontrar mayor información sobre eventos, programas, publicaciones, guías, entre otras, que buscan fomentar el deseo y el espíritu empresarial y emprendedor en la sociedad, generando con ello interés en emprender, demostrando que estos cambios generan efectos positivos y productivos en la sociedad.

Como se ha podido observar en capítulos anteriores, los diferentes fenómenos por los que ha atravesado la sociedad ha generado cambios, muestra de ello es el desarrollo económico que cada país ha adquirido gracias a su pronta adaptación y al aprovechamiento de oportunidades que el mismo ha tenido. Dicho desarrollo económico involucra a su sector empresarial el cual es un importante sustento económico para la sociedad, sin importar que se esté hablando de una pequeña, mediana o grande empresa, ya que estas generan empleos y brindan oportunidades de inversión y apertura comercial.

Partiendo de lo anterior podemos identificar la estrecha relación que hay entre espíritu empresarial y el proceso de emprender (visión, desarrollo, realidad, administración y éxito) sin embargo, el empresario debe buscar fortalecer

habilidades que vayan más allá de las antes mencionadas, el buscar llevar su idea a lo más alto y convertirla en exitosa, por lo tanto el espíritu empresarial lo podemos definir como “la capacidad para iniciar y establecer una unidad económico-social, para satisfacer las necesidades de la sociedad”.²⁰

Algunas características del espíritu empresarial son: Visión (capacidad de visualizar nuevas oportunidades de negocio), riesgo (el empresario invierte capital y enlaza su destino con los resultados de la empresa), perseverancia (constancia para lograr los objetivos superando cualquier adversidad), creatividad (la idea de crear alternativas para alcanzar el éxito) y decisión (no solo asume riesgos sino que se tiene una convicción firme y es capaz de tomar decisiones para crear y operar la empresa).

El espíritu empresarial mexicano ha promovido el desarrollo económico de la sociedad, ya que las empresas mexicanas crean fuentes de trabajo, sustentan el gasto público a través del pago de impuestos, combaten al empleo informal y promueven inversiones. A medida que se desarrolle y se fomente en mayor medida el espíritu empresarial en la sociedad, habrá mayor capacidad y conciencia a la hora de tomar decisiones y el funcionamiento de la misma será más eficiente. Las grandes empresas consideran parte fundamental de su crecimiento el desarrollo de espíritu empresarial en sus empresarios, buscando así mayor éxito y desarrollo permitiendo alcanzar un posicionamiento adecuado en el mercado.

²⁰ Münch Lourdes. (2007). Administración: Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. Pearson Prentice Hall. Estado de México. Primera edición p. (226).

El proceso de apertura económica que se vive en el mundo, ha obligado al empresario mexicano a crear, buscar y desarrollar estrategias para posicionar sus productos en el mercado y poder así sobrevivir al mismo, destacando la combinación que debe existir en cuanto a precio, calidad y servicio. Sin embargo, algunos estudiosos del tema mencionan que para tener un desarrollo exitoso en el mercado moderno se debe buscar fomentar, estimular y desarrollar el espíritu emprendedor para que este desempeñe un papel básico en cualquier proceso de desarrollo humano y social.

Joaquín Rodríguez Valencia, recurre a J. E. Silva para definir al espíritu emprendedor como “aquel que aborda la aventura de una empresa, la organiza, busca capital y asume todo o el mayor grado de riesgo”.²¹ Con la definición anterior, podemos comprender que el espíritu emprendedor engloba un conjunto de cualidades y habilidades que pueden desarrollarse por cuenta propia y que dicho espíritu predomina en personas creativas, con autoconfianza, dinámicas, críticas y con capacidad para asumir riesgos.

El espíritu emprendedor mexicano se caracteriza y se identifica en 3 puntos: la primera de ellas es la búsqueda de oportunidades donde se logran encontrar tendencias y cambios en el entorno, un entorno en el que no cualquiera puede identificar dichas oportunidades. La segunda es emprender tratando de cambiar, introduciendo nuevos bienes o servicios, inclusive buscando la manera de realizar negocios y finalmente el buscar o encontrar oportunidades de crecimiento para alcanzar el máximo desarrollo independientemente del sector al que se

²¹ Valencia Rodríguez Joaquín. (2011). Administración de pequeñas y medianas empresas. Cengage Learning. Ciudad de México. Sexta edición p. (138).

pertenezca, no conformándose con ser micro, pequeña o mediana sino buscar el mayor crecimiento con el firme deseo de trascender más allá de lo nacional.

Algunos empresarios exitosos mexicanos consideran necesario que se fomente o se estimule el espíritu emprendedor y los valores que representan el mismo (creatividad, autonomía, confianza, liderazgo y espíritu de equipo) a edades tempranas. Un estudio realizado por la revista Entrepreneur reveló que uno de cada cuatro niños a nivel primaria y secundaria, presenta actitudes empresariales. Ante la poca estimulación y fomento de espíritu emprendedor se pierden habilidades creativas e innovadoras las cuales son fundamentales para el desarrollo de nuevos proyectos o ideas.

Como bien pudimos observar, existe un fuerte vínculo entre innovación y emprendimiento, donde ambas partes están involucradas en el proceso de encontrar y generar un impacto económico positivo y que le permita un crecimiento al emprendedor.

Este fuerte acoplamiento entre innovación y emprendimiento nos lleva a identificar el espíritu innovador donde la actual estructura económica que el mundo está adoptando, ha obligado al entorno empresarial y todo lo que le rodea, a contar con un par de conceptos que están muy presentes en cualquier discurso con principios económicos: el emprendimiento y la innovación, llevándolos a adquirir mayor relevancia para las organizaciones y para el desarrollo económico.

Hablar de innovación, es hablar de cambios, los cuales se hacen presentes en el mercado y en las organizaciones con la aparición de nuevos productos y servicios

o con la incorporación de nuevas tecnologías, prácticas de trabajo o hasta en la forma de llevar a cabo un negocio. La innovación se define como “la generación de ideas nuevas, su implementación y absorción por parte de la organización y su final aceptación por el mercado, superando barreras culturales y organizacionales de diversa índole”.²²

Al observar las cualidades y la definición de espíritu emprendedor podemos darnos cuenta que aquellos que desarrollen o estén dotados de espíritu emprendedor, serán capaces de contar con espíritu innovador, donde este fuerte acoplamiento entre innovación y emprendimiento da cuenta de que ambos fenómenos se relacionan con la creación de cosas nuevas, la disposición de asumir riesgos, el contexto de incertidumbre que los rodea y el impacto económico que generan. De este modo, se puede reconocer que todo esfuerzo de emprendimiento está asociado a una innovación, al mismo tiempo que toda innovación requiere de acciones de emprendimiento para alcanzar el mercado.

Algunas características que comparten aquellos con espíritu innovador suelen ser la curiosidad, el entusiasmo, la imaginación y su capacidad para tomar riesgos. Recordemos que para innovar hay que enfrentar un proceso que inicia con la generación de una idea, que seguramente se imaginó, busca volverla realidad y desarrollarla, lo que obligará a tomar decisiones pensando solamente en el éxito

²² Parellada, Aguirre, Santiago Areyuna Ariel. (2007). *Emprender o innovar ¿Dónde está la diferencia?* Revista de contabilidad y dirección empresarial. ACCID. Barcelona. Volumen 6. p.p. (121 – 132).

apoyado de entusiasmo para no temer al fracaso y demostrar la capacidad para encontrar soluciones ante cualquier adversidad que se presente durante la etapa del desarrollo para llegar a la implementación definitiva de aquella idea para finalmente volverla realidad. Si se hace un análisis de lo anterior en cuanto al proceso que se enfrenta a la hora de comenzar una innovación se podrá identificar que durante éste se ponen a prueba las características que posee aquel mexicano con espíritu innovador.

Para complementar lo anterior Parellada destaca cinco competencias necesarias para el éxito en la gestión de la innovación en las organizaciones: “creatividad, gestor de información, desarrollo de redes, trabajo en equipo y capacidad innovadora.”²³

Los 5 puntos anteriores se convierten en aspectos críticos que influyen en la personalidad y en el comportamiento innovador; y son el principio del éxito en el camino de la organización que busca emprender y alcanzar un nombre o prestigio en el entorno en el que desea involucrarse.

2.2.- La empresa y el empresario

La creación de empresas ha adquirido relevancia en los últimos años, siendo esta un factor para contribuir al desarrollo económico de un país, donde por medio de

²³ Parellada, Aguirre, Santiago Areyuna Ariel. (2007). *Emprende o innovar ¿Dónde está la diferencia?* Revista de contabilidad y dirección empresarial. ACCID. Barcelona. Volumen 6. p. (124).

la creación de empresas sin importar su tamaño, ayudan a crear oportunidades laborales, contrarrestando así el desempleo.

En el siglo XXI, el concepto de empresa ha encontrado ventajas que le ha permitido trascender destacando: la creación de fuentes de empleo, promueven el desarrollo económico y social fomentado a su vez la inversión nacional y extranjera, logra satisfacer necesidades mediante la producción de bienes y servicios y propicia la investigación y desarrollo tecnológico.

La evolución empresarial ha permitido avances tecnológicos, competitividad y oportunidad para la creación de nuevas formas de empresas (globales, automatizadas e inteligentes), buscando con ello mayor productividad y lograr ofrecer productos y servicios de mayor calidad. El concepto de empresa ha evolucionado y generado interés en el mundo globalizado del cual somos parte, ya que en él se materializan la capacidad emprendedora, la responsabilidad, la organización del trabajo y la obtención y aplicación de los recursos; además, de promoverse el crecimiento económico como el desarrollo social gracias al poder de inversión (oferta y demanda) que se genera en el mundo.

En el siglo actual las empresas representan el principal factor dinámico de la economía de una nación y al mismo tiempo forman un medio de distribución que influye en el día a día de los habitantes. Esta influencia económica-social justifica la transformación actual a la que los países se han enfrentado y como sus organizaciones han intervenido ya sea emprendiendo, innovando o apoyando a sus sistemas de producción.

Existen diversos conceptos acerca de la empresa, sin embargo en su acepción más sencilla, "la empresa es un organismo social donde a través de la coordinación de recursos se producen bienes y servicios".²⁴ Dado lo anterior, resulta importante mencionar las diferentes formas o criterios con los que se puede clasificar a las empresas, identificando diferentes características: por su tamaño, su actividad económica, su régimen jurídico, su tecnología, etcétera. En México a partir del año de 1985, la encargada de establecer de manera oficial los criterios de clasificación así como el marco normativo y regulatorio de las MIPyMES es la Secretaría de Economía, que en ese año, era mejor conocida como SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial). Al momento de clasificar a las empresas por su tamaño, encontramos 4 tipos de empresas: micro, pequeñas, medianas y grandes.

El criterio usual para clasificar a las empresas por su tamaño es de acuerdo al volumen de ventas que generan y el personal que las integran, según se muestra en el siguiente cuadro:

²⁴ Münch Lourdes. (2007). Administración: escuela, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. Pearson Prentice Hall. Estado de México. Primera edición. p. (143).

Estratificación								
Sector	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Personal	Rango de monto de ventas anuales
Industria	0 – 10		11 – 50		51 – 250		251 +	
Comercio	0 - 10	Hasta 4 mdp	11 - 50	De 4.01 hasta 100 mdp	31 – 100	De 100.1 hasta 250 mdp	101 +	251 mdp en adelante
Servicios	0 - 10		11 – 50		51 – 250		251 +	

Mdp= millones de pesos

Censos económicos 2014-2015. Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Aguascalientes. p. (14).

Las empresas, además de contar con un porcentaje de ventas y un total de empleados, poseen ciertas características que permiten diferenciar entre el tamaño de una y otra empresa, por ejemplo: las grandes empresas suelen manejar capital y financiamiento grande gracias a que el total de sus ventas suele ser de varios millones de dólares, además de contar con gran cantidad de personal y un avanzado sistema de administración y operación. Las medianas empresas suelen contar con un centenar de empleados, generalmente tienen sindicato y cada área identifica su función y sus responsabilidades en la empresa.

²⁵ Censos económicos 2014-2015. Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Aguascalientes. p. (14).

Finalmente, las pequeñas y las microempresas donde las pequeñas en su gran mayoría son entidades independientes que buscan ser rentables pese a que sus ganancias no permiten mantener una estabilidad y sus integrantes suelen involucrarse en más de una función o área de la empresa. Las segundas por lo general suelen contar con equipo básico y elemental, tanto la empresa como la propiedad son de propiedad individual y normalmente o en la mayoría de las ocasiones los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos.

Recordemos que la empresa puede definirse desde diferentes perspectivas, al principio se identificó y definió como un organismo social; sin embargo, es importante destacar a la empresa como una unidad de producción tal y como el profesor Bueno Campos la define ya que la empresa “combina un conjunto de factores económicos, según una acción planeada y a través de un proceso de transformación obtiene unos productos o servicios.”²⁶ Clasificar a las empresas por su actividad económica es hablar de aquella actividad o rama en la que se desarrolla u opera la empresa sin tomar en cuenta el tamaño o número de personal y ventas que la integran.

El siguiente cuadro muestra como criterio de clasificación las diferentes actividades que cada empresa puede tener incluyendo: el giro, su clasificación y unos ejemplos para comprender mejor su clasificación.

²⁶ Bueno Campos. (1994). La empresa y el empresario. p. (2). Recuperado de: <http://www4.ujaen.es/~cruiz/diplot-1.pdf> (6 Octubre 2016).

Cuadro 3²⁷

Clasificación de empresas por actividad económica

Giro	Descripción	Clasificación	Ejemplos
Industrial	Son aquellas cuya actividad básica es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materiales.	Extractivas: Extracción y explotación de recursos naturales	Mineras y petroleras
		Transformación o manufactureras: Transforman las materias primas en productos terminados	Alimentos, ropa, químicas
		Agropecuarias: Son aquellas cuya función es la explotación de la agricultura y ganadería.	Agroindustrias y ganaderas
Servicios	Son aquellas que brindan servicios sin fines lucrativos y outsourcing	Sin concesión: Son aquellas que no requieren, más que en algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades.	Hoteles, restaurantes, cines
		Concesionadas por el estado: Son aquellas cuya índole es de carácter financiero.	Instituciones bancarias, compañías de seguros, cajas de ahorro y casas de bolsa
		Concesionadas no financieras: Son aquellas autorizadas por el estado, pero sus servicios no son de carácter financiero.	Empresas de transporte terrestre, aerolíneas, empresas marítimas, gasolineras.
Comercio	Son aquellas que su principal actividad es la compra – venta y distribución de productos. Son intermediarias entre productor y consumidor.	Mayoristas: Efectúan ventas en gran escala a otras empresas minoristas, las cuales a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor	Empresas de productos para la construcción, empresas mayoristas de fármacos
		Minoristas: Son aquellas que venden mercancías al menudeo o en pequeñas cantidades al consumidor.	Empresas de artesanías, tiendas de abarrotes, papelerías y ferreterías

Clasificación de actividades por actividad económica. Valencia Rodríguez Joaquín. (2011) Administración de pequeñas y medianas empresas. Cengage Learning. Ciudad de México. Sexta edición. p. (33).

El total de empleados, total de ventas de una empresa y el giro por el tipo de actividad en el que se especializa, son algunos factores que determinan la clasificación de la misma; sin embargo, hoy en día el tema de la tecnología y la manera en que se aprovechen los recursos que esta ofrece son vitales para incluir

²⁷ Valencia Rodríguez Joaquín. (2011). Administración de pequeñas y medianas empresas. Cengage Learning. Ciudad de México. Sexta edición. p. (33).

otro tipo de clasificación, en la cual, el uso de la tecnología es sinónimo de competitividad haciendo uso del conocimiento científico; combinación ideal para competir en el mercado, mejorando en eficiencia y producción de nuestros bienes y servicios.

El siguiente cuadro nos muestra una clasificación con base a la tecnología. Según el grado de tecnificación que exista dentro del proceso de producción, las empresas se clasifican en:

Cuadro 4²⁸ Clasificación de las empresas por tecnología

Tipo	Descripción
Alta tecnología	Existen procesos robotizados, automatizados, sistemas flexibles o sistemas integrados de manufactura. También se refiere a las empresas inteligentes en donde no solamente los procesos de producción sino la arquitectura e instalaciones se manejan vía sistemas.
Mediana Tecnología	Se caracteriza porque sus procesos son mecanizados, pero solo en alguna parte de sus etapas
Tradicionales	Son empresas de baja tecnología, en la cual no invierten aunque si utilizan maquinaria y equipo.
Artesanales	Como su nombre lo indica, el proceso de producción está a cargo de personas que se encargan de elaborar el producto manualmente.

Clasificación de empresas por su tecnología. Münch Lourdes. (2007). Administración: Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. Pearson Prentice Hall. Estado de México. Primera edición. p. (150).

Si bien hoy en día podemos encontrar empresas donde predomina la actividad del ser humano (tradicionales o artesanales), la función que la tecnología ha adoptado hoy en día es fundamental por no caer en el término decisiva debido a que esta

²⁸ Münch Lourdes. (2007). Administración: Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. Pearson Prentice Hall. Estado de México. Primera edición. p. (150).

influye en: el estilo de vida, los patrones de consumo, las mejoras de producción y el bienestar económico.

La tecnología, las ventas, el número de empleados y el giro en el que se desempeña la empresa son factores importantes para poder clasificarla; sin embargo, identificar a una empresa como participante de la economía legal del país es fundamental, es por ello que se creó la Ley General de Sociedades Mercantiles con la finalidad de proporcionar una guía que las empresas deben seguir para la constitución y función legal de las mismas. Identificar y clasificar a las empresas por su régimen jurídico es involucrar a las clasificaciones anteriores debido a que elegir la sociedad adecuada depende de muchos factores entre ellos: el giro, las ventas, el tamaño, etcétera.

Nacional Financiera define a las Sociedades Mercantiles en México como: “Aquellas en las que el fin común de los socios es obtener un lucro mediante operaciones comerciales, esto en ganancias económicas”.²⁹ Por el otro lado las sociedades civiles se definen como “aquellas en las que los socios se obligan a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico pero que no constituye una operación comercial.”³⁰

El siguiente cuadro describe los diferentes tipos de personas morales o sociedades descritas con base a lo establecido en la Ley General de Sociedades

²⁹ Nacional Financiera S.N.C Que tipo de sociedad mercantil me conviene según mi actividad. p. (9). Recuperado de file:///C:/Users/Admin/Downloads/SOCIEDAD-MERCANTIL.pdf (6 de Octubre 2016)

³⁰ IBIDEM

Mercantiles y en el libro Administración: Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor.

Cuadro 5³¹

Clasificación de la empresa por sociedad mercantil

Sociedad Anónima	Existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.
Sociedad Cooperativa	Sociedad mercantil integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios
Sociedad de responsabilidad limitada	Se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, pues solo serán cedibles conforme a la ley
Sociedad de Capital Variable	El capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por la admisión de nuevos socios y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones.

Elaboración propia con datos obtenidos de Nacional Financiera S.N.C Que tipo de sociedad mercantil me conviene según mi actividad. p.p. (9-10). Recuperado de file:///C:/Users/Admin/Downloads/SOCIEDAD-MERCANTIL.pdf

³¹ Nacional Financiera S.N.C Que tipo de sociedad mercantil me conviene según mi actividad. p.p. (9-10). Recuperado de file:///C:/Users/Admin/Downloads/SOCIEDAD-MERCANTIL.pdf (6 de Octubre 2016)

Hablar sobre la empresa nos ha llevado a ubicar las diferentes formas de identificarla (como organización, unidad de producción, unidad financiera, sistema social etcétera) y las diferentes formas de clasificarla (tamaño, ventas, giro, sociedad, etcétera). Debemos considerar a la empresa como participante destacado en el mundo de los negocios del siglo XXI y a quienes la rodean o la integran (identificando al ser humano y la organización) como principales acompañantes de los éxitos que la empresa logre alcanzar. Lo anterior nos permitirá acercarnos a nuestro planteamiento anterior, primero identificando que la empresa es, como tal, una organización, ya que está integrada por elementos y personas que buscan alcanzar un objetivo de manera conjunta, para ello, Henry Mintzberg, define a la estructura de las organizaciones como “el conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en tareas distintas, consiguiendo luego la coordinación de las mismas”³² . Ver figura 1.

Figura 1



³² Mintzberg Henry. (1995). La Estructuración de las Organizaciones. Ariel. Primera edición. p. (45).

Como se puede observar, en la parte más alta de la pirámide encontramos el ápice estratégico, es aquí donde encontramos a los que están a cargo de organizar y coordinar las diferentes tareas y actividades; seguido, a la mitad de la pirámide, encontramos la línea media donde localizamos puestos intermedios encargados de supervisar actividades generales (productores de bienes y servicios) y apoyar a los que se ubican en la parte más alta de la pirámide y finalmente, como base, encontramos al núcleo de operaciones, son los que se encargan de manera directa a producir bienes y servicios. Complementando los 3 niveles de la pirámide encontramos la tecno estructura y al staff de apoyo, considerados por Mintzberg como importantes puntos de apoyo para alcanzar la mejor organización empresarial, donde la tecno estructura está integrada por quienes estudian el entorno en el que se ubica la empresa y con base en ello, estabiliza y normaliza a la empresa para un buen funcionamiento; ejemplo: Recursos Humanos siendo estos responsables de encontrar las mejores habilidades del aspirante para que cumpla de manera óptima con las funciones de la empresa (normalizan las habilidades) y el staff de apoyo lo integran aquellos especialistas en materias específicas que satisfagan funciones de la empresa, ejemplo: servicio jurídico.

Las estructuras organizativas de las empresas han evolucionado tal como sucede con el entorno y la sociedad, obligando a éstas a encontrar nuevas ideas o formas de organización. Podemos identificar dos tipos de organización: organización formal y organización informal; la primera "sitúa a cada trabajador en un puesto que va acorde a sus habilidades. Adquirir este tipo de estructura, lleva a tener

conocimiento del puesto de la persona respecto a la del resto, influyendo en la relación entre miembros en función de sus actividades o su posición jerárquica”³³; y la segunda se caracteriza por “saltar las barreras jerárquicas, permitiendo relaciones espontáneas entre los miembros de la empresa. A través de la organización informal los empleados de la empresa suelen dar respuesta a aquellas necesidades que la organización formal no puede cubrir”.³⁴

Toda empresa necesita de una estructura organizativa que vaya acorde a sus características y necesidades, ya que pese a la existencia de empresas que comparten mismo número de empleados, mismo giro o misma sociedad existirá como posible elemento de diferenciación la estructura organizativa que decida emplear cada empresa dependiendo de su grupo de trabajo y las funciones o cargos que cada uno de estos desempeñe con el propósito de cumplir las metas propuestas.

Se ha mencionado al siglo XXI como un periodo que ha traído consigo modificaciones, un ejemplo de ello es el importante papel por no decir protagónico de las personas (empresario) que componen a las empresas, se decidió utilizar el término personas porque en la actualidad es poco usual el término individual, ya no es la persona sino que es la organización, el conjunto de individuos quien compone a la empresa.

³³ La Empresa y su organización. (2011). p. (32). Recuperado de file:///F:/pdfs%20tesis/La%20empresa%20y%20su%20organizaci%C3%B3n%2001.pdf (15 Noviembre 2016).

³⁴ IBIDEM

El empresario, además de contribuir al desarrollo económico, contribuye a la modernización, siendo éste considerado como un agente de cambio, un protagonista que por la época que estamos viviendo, busca ser competitivo demostrando su talento, creatividad, entusiasmo, liderazgo, etcétera.

Definir al empresario no fue fácil ya que ha ido sufriendo modificaciones con el pasar de los años, pasando por diferentes autores y teorías para definirlo de la mejor manera y con mayor precisión. Actualmente el empresario debe ser innovador, debe tener la capacidad para tomar decisiones y ser aquel que tome riesgos; aquel que pueda adaptarse a un ambiente que pueda ser atacado, modificado o revocado. Por lo comprendido anteriormente, la definición más adecuada para comprender qué es el empresario es según Antonio Meza: “la actividad intencional de un individuo o de un grupo de individuos que toman la iniciativa, mantienen y crecen una unidad de negocios orientada a la producción o distribución de bienes y servicios”.³⁵

Debemos recordar que la mayoría de los empresarios modernos surgen por la importancia de las micro y pequeñas empresas en las sociedades del siglo XXI, pues estas representan oportunidades de empleo y se encaminan a ser parte de una organización empresarial. La búsqueda del éxito como empresario tiene mucho que ver con el papel que este desempeñe en la sociedad, sus relaciones con otros grupos sociales y la capacidad para crear agrupaciones con intereses en

³⁵ Meza José Antonio. (2006). Reflexión: De emprendedor a empresario. p. (81). Citado en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiaart?codigo=5137542> (17 Noviembre 2016)

común, buscando productividad y desarrollo, permitiendo alcanzar los objetivos y metas trazadas.

Podemos identificar a diferentes empresarios en el mercado por ejemplo: el pequeño empresario, empresario pro negocios, pro mercado, etcétera. El primero lo podemos ubicar detrás de las diferentes empresas y en especial de las micro y pequeñas, encontramos a aquellas personas que comienzan a desarrollar ideas y proyectos de carácter empresarial. “El pequeño empresario se configura como pieza clave y vital de la economía moderna en los países desarrollados y en los que están en proceso de desarrollo. Aunque muchos teóricos han acusado a los empresarios de simples agentes de sus propios intereses y de ser ajenos al bienestar de la sociedad, seguirán siendo un elemento básico de la economía de mercado” ³⁶

El pequeño empresario se caracteriza por ser un productor de bienes y servicios, crea u opera una empresa y apoya en la creación de proyectos de la misma. En la mayoría de los casos, será aquel con mentalidad emprendedora, capaz de generar cambios y principalmente ser alguien que aproveche las oportunidades que se le presenten.

Para definir de la mejor manera al pequeño empresario, se considera importante identificar ciertas características que comparten diferentes autores quienes

³⁶ Valencia Rodríguez Joaquín. (2011). Administración de pequeñas y medianas empresas. Cenage Learning. Ciudad de México. Sexta edición. p. (151).

rescatan en manera general, la capacidad de este para tomar decisiones y encontrar oportunidades de innovación, financiamiento y crecimiento, por lo tanto el pequeño empresario: Será aquel grupo o individuo que es capaz de organizar, operar y asumir los riesgos una empresa (micro o pequeña), buscando generar oportunidades que reditúen en ganancias buscando estabilidad y bienestar personal y de la sociedad.

El pequeño empresario suele caracterizarse por ser: independiente en el momento de tomar decisiones, comenzar por ser uno mismo, el jefe, único responsable de: éxitos, fracasos, logros, proyectos, etcétera; control financiero e independiente de la empresa, busca alcanzar incentivos de beneficio persona (ganancias, aumentos, desafíos personales y satisfacciones personales), suele tener la facilidad para acceder a apoyos de financiamiento, variedad de programas de apoyo para pequeños empresarios. Por otra parte el pequeño empresario suele padecer un desgaste físico y emocional mayor al del resto de los empresarios debido al tiempo invertido en sus actividades de emprendimiento que restan tiempo a actividades recreativas, familiares y personales. Margen financiero reducido y carga laboral debido a que la mayor parte de las responsabilidades recaen en el pequeño empresario de manera individual como consecuencia de la ausencia de personal.

En segundo lugar podemos ubicar al empresario pro negocios “cuya principal preocupación es la libertad económica de su negocio o su nicho de mercado, generalmente este empresario se enfoca en un solo sector donde más que

interesarle la libertad económica, pretende valerse de ella para sacar provecho del resto de los empresarios”.³⁷ Enseguida encontramos al empresario a favor del mercado quien “entiende la libertad del mercado como algo fundamental, busca constantemente invertir e innovar sus ideas y sus productos considerando este factor clave para satisfacer a sus clientes y obtener ventaja sobre sus competidores”.³⁸ Finalmente el empresario patriarca quién es considerado aquel fundador o máximo responsable de la empresa familiar, comparte la filosofía de la empresa, enseña la importancia de la misma con el firme propósito de que el negocio familiar siga de generación en generación.

Cada empresario tiene su propia forma de pensar y su propia manera de ver y actuar a la hora de realizar negocios, sin embargo, este ha tenido que adecuarse al mercado del siglo XXI y a las exigencias de los consumidores, las cuales han cambiado con el tiempo el lugar en que ellos se ubiquen.

Teniendo conocimiento de cómo se puede formar una empresa, que y quienes la integran y como se pueden clasificar, es útil mencionar como es que la empresa debe relacionarse con su medio. Destacando que la relación empresa y entorno debe existir de manera positiva y estratégica, permitiendo con ello alcanzar un desarrollo empresarial exitoso que permita cumplir objetivos, metas planteadas y deseadas por las empresas y por quienes integran a las mismas.

³⁷ Marriott Pablo. (2007). Los 3 tipos de empresario. Contrapeso.Info Recuperado de http://contrapeso.info/2007/3_tipos_de_empresa/ (22 Noviembre 2016)

³⁸ IBIDEM

El entorno como tal, puede ser visto como todos esos factores externos que pueden influir, de una u otra manera, las decisiones y la adaptación que tengan la empresa y el mismo empresario; ya sea innovando, superando o anticipándose a situaciones que puedan influir de manera negativa en la empresa y en donde se pretenda desarrollar. Por lo tanto el entorno, como dice Mintzberg es “todo aquello ajeno a la empresa como organización”.³⁹

Por otra parte un estudio realizado por la Universidad Politécnica de Madrid, menciona que el entorno lo podemos clasificar en diferentes formas, por ejemplo: “Entorno general: Medio externo que rodea a la empresa de manera muy general, englobando aspectos de carácter socioeconómicos, en el que la empresa desarrolla sus actividades. Entorno específico: Es el entorno más próximo a las actividades habituales de la empresa, es decir, la industria o el sector en el que se desempeña. Micro entorno: Son todas aquellas variables sobre las que la empresa puede influir o actuar de una u otra manera. Macro entorno: Todas esas variables que influyen y no pueden ser controladas, ya que no guardan como tal, una relación causa – efecto con la actividad empresarial. Entorno interno: Conjunto de fuerzas que operan dentro de la organización y que tienen implicaciones específicas para la gestión empresarial.”⁴⁰ El concepto de entorno y lo que rodea al mismo día a día va creciendo y adoptando diferentes posturas, ya que en un mundo globalizado como en el que vivimos los entornos cambian, siendo estos

³⁹ Vacas Sáez F, García O, Palao J, Rojo Pedro. (2000). Investigación tecnológica en las empresas. Temas básicos. Universidad Politécnica de Madrid. p. (23).

⁴⁰ IBIDEM

cada vez más complejos, desarrollados, competitivos y con diferentes exigencias, obligando con ello a tener mayor número de estrategias y capacidad para desarrollarse en el entorno que se pretenda interactuar.

2.3.- El emprendimiento en México

El emprendimiento es un tema que ha despertado interés en tiempos modernos, en el cual se buscan involucrar académicos, empresarios, fundaciones, programas o instituciones que brindan financiamientos, cámaras, entre otros; este interés se da porque el emprender contribuye al desarrollo de una nación, ya sea a nivel local y nacional, ayudando a combatir problemas como lo son la pobreza y el desempleo.

Blanca Sánchez señala que el Monitor Global de Emprendimiento define al emprendimiento como “cualquier intento para crear un nuevo negocio, generar autoempleo, crear una nueva organización o expandir un negocio existente, hecho por un individuo, un equipo o una empresa establecida.”⁴¹

El Monitor Global de Emprendimiento identifica nueve factores clave para fortalecer el entorno donde se pretenden realizar actividades de emprendimiento:

⁴¹ Sánchez Tapia Blanca. (2015). Impulso al emprendimiento en México. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Emprendedores. Ciudad de México. Volumen 153. p. (50).

- a) apoyo financiero;
- b) políticas gubernamentales;
- c) programas gubernamentales;
- d) educación y capacitación para el emprendimiento;
- e) transferencia I+D;
- f) Infraestructura comercial y profesional;
- g) apertura del mercado interno;
- h) acceso a la infraestructura física, y
- i) normas sociales y culturales.

El objetivo de dar a conocer los factores anteriores permite identificar las oportunidades, obstáculos e incentivos a los que se enfrenta el emprendedor sin importar su ubicación, de este modo se promueven soluciones mediante la adopción de políticas gubernamentales, políticas públicas que fomenten el emprendimiento y fortalezcan en cuestión de infraestructura (comercial, profesional y física) buscando con ello mayor competitividad y trascendencia en entorno y actividades que involucran el tema del emprendimiento.

De acuerdo con el informe del 2014 y su comparativa con los números del año 2013, el Monitor Global de Emprendimiento muestra un crecimiento irregular donde la mitad de los factores presentan avances y la otra mitad muestran un retroceso. Factores que presentan mejoras: políticas gubernamentales, programas gubernamentales, transferencia de tecnología e infraestructura física esta última presentando el mejor porcentaje de los nueve factores) por el contrario se retrocede en: normas sociales y culturales, apertura del mercado interno,

infraestructura comercial, educación y capacitación para el emprendimiento y financiamiento.

A su vez, de acuerdo a los nueve factores que se han mencionado, los resultados mostrados por el GEM en su estudio del año 2015 muestran notoria mejoría de un año (2014) al otro, presentando un avance notorio en prácticamente todos los factores clave de emprendimiento.

Muestra de lo anterior lo representado en el siguiente cuadro.

Cuadro 6⁴²

Ciclo comparativo 2014-2015

Factor	2014	2015
Financiamiento	↓	↑
Políticas Gubernamentales	↓	↑
Programas Gubernamentales	↓	↑
Educación y capacitación	↑	↓
Transferencia de investigación y desarrollo	↓	↑
Infraestructura comercial	↓	↑
Apertura del mercado Interno	↓	↑
Acceso a infraestructura física	↓	↑
Normales sociales y culturales	↓	↑

Elaboración propia con datos obtenidos del Monitor Global de Emprendimiento del año 2015, Encuesta Nacional de Expertos 2014-2015. López, Campos, Naranjo Elvira (2016). Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional 2015 México. p. (95). Recuperado de file:///C:/Users/gabri/Downloads/gem-2015-mexico-reporte-nacional-1475549723.pdf

⁴² López, Campos, Naranjo Elvira. (2016). Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional 2015 México. p. (95). Recuperado de file:///C:/Users/gabri/Downloads/gem-2015-mexico-reporte-nacional-1475549723.pdf (14 Diciembre 2017)

La interacción mutua que existe entre el Monitor Global de Emprendimiento y México ha permitido identificar características importantes en materia de emprendimiento para nuestro país por ejemplo:

- En México realmente se ha podido observar el deseo que se tiene de iniciar un negocio propio.
- Se desea trabajar la parte del emprendimiento desde edades jóvenes, incluyendo al emprendimiento como una opción viable de carrera.
- Se ha buscado dar reconocimiento a todo aquel que inicie actividades emprendedoras, ya que más de la mitad de la población que vive en México muestra respeto y admiración por actividades de emprendimiento.
- Se ha buscado trabajar y mejorar a marcha forzada la difusión de programas y eventos para emprendedores.

Los resultados del Monitor Global de Emprendimiento ubican a nuestro país como una economía basada en eficiencia es decir: una economía que ha progresado en cuestión de industrialización y en cuanto al fomento de actividades de emprendimiento. El interés por trabajar en temas de emprendimiento se ha intensificado en México y muestra de ello es la importancia que ha adquirido nuestro país al ser involucrado en estudios o reportes de carácter internacional que miden el nivel y calidad de emprendimiento en el mundo, tal es el caso del Entrepreneurship Report del Foro Económico Mundial o el Barómetro del Espíritu

Emprendedor, producido para la Cumbre de Jóvenes Emprendedores del G20 bajo la organización global líder Ernst & Young por mencionar algunos destacados.

De igual manera a nivel nacional y local (Ciudad de México) se ha trabajado, pues aquellos que realizan políticas empresariales a nivel nacional, local y regional juegan un rol importante, diseñando y estableciendo políticas públicas, mejorando y fomentando en mayor medida la importancia de emprender en instituciones educativas como en el caso de la UNAM, el IPN o el Tecnológico de Monterrey; y la creación de instituciones financieras y de apoyo a emprendedores como en el caso del Instituto Nacional del Emprendedor.

El Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2018 es otro ejemplo, ya que busca impulsar el emprendimiento y también fortalecer a las micros, pequeñas y medianas empresas. Busca alcanzar sus objetivos siguiendo un total de 7 estrategias.⁴³

- 1.- Impulsar una cultura emprendedora a través de un ecosistema de fomento a emprendedores y MIPyMES
- 2.- Desarrollar habilidades y capacidades gerenciales.
- 3.- Impulsar el acceso a financiamiento y capital.
- 4.- Promover la adopción de tecnologías de la información y la comunicación en los procesos productivos.

⁴³ Sánchez Tapia Blanca. (2015). Impulso al emprendimiento en México. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Volumen 153. p. (53).

- 5.- Diseñar e implementar esquemas de apoyo para consolidar a los emprendedores y fortalecer a las MIPyMES.
- 6.- Incrementar las oportunidades de inclusión productiva y laboral en el sector social de la economía.
- 7.- Contribuir al fortalecimiento del sector de ahorro y crédito popular.

El conocimiento sobre nuevos campos de negocio y maneras de emprender ha crecido; muestra de ello es el peso que se le ha dado a las investigaciones tecnológicas, científicas y académicas como se da en los diferentes centros de investigación de la Universidad Nacional Autónoma de México, del Instituto Politécnico Nacional o del Tecnológico de Monterrey. Recordando que los resultados arrojados por el GEM destacan la infraestructura lo cual genera en la sociedad ese deseo por emprender, el motivar al emprendedor, haciéndole ver que los retos y adversidades que se presenten pueden ser superados, se cuentan con los espacios (parques tecnológicos, centros de investigación, etcétera) y, como lo indican los diferentes medidores internacionales en materia de emprendimiento “el emprendimiento no es una actividad solitaria, pues para promover un mayor éxito en las nuevas empresas debe cambiar la concepción del individuo aislado, con gran inventiva, que es capaz de romper todos los obstáculos – que son muchos - para poder realizar su sueño”.⁴⁴

⁴⁴ Sánchez Tapia Blanca. (2015). Impulso al emprendimiento en México. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Emprendedores. Ciudad de México. Volumen 153. p. (50).

Nuestro país es una de las economías emergentes que mejor ha logrado adaptarse al tema de la globalización junto a los retos y oportunidades que esta ha brindado en materia de negocios, contando con sistemas educativos a nivel superior capaces de aprovechar ideas y proyectos propuestos por emprendedores e infraestructura que permite el desarrollo de actividades de emprendimiento, buscando generar un ecosistema emprendedor competitivo que incluirá los nueve factores que indica el GEM, trabajando por mejorar año con año cada factor que permitirá volvernos más competitivos.

Blanca Tapia Sánchez en su publicación “*Impulso al emprendimiento en México*” recurre a Peter Vogel para definir al ecosistema emprendedor como “una comunidad interactiva delimitada en una región geográfica y compuesta por diferentes actores (por ejemplo, emprendedores, instituciones y organizaciones) y factores (como mercados, regulaciones, apoyos empresariales y cultura emprendedora), los cuales evolucionan con el tiempo coexistiendo, interactuando y promoviendo la creación de nuevas empresas.”⁴⁵

El emprendimiento en México con base a los resultados identificados en medidores y programas de emprendimiento busca potencializarse identificando a aquellos emprendedores nacientes (creadores de negocios en un lapso de 0 – 3 meses) al igual que aquellas actividades y cualidades de los empresarios mexicanos, buscando emprendedores con potencial principalmente destacando la

⁴⁵ Sánchez Tapia Blanca. (2015). *Impulso al emprendimiento en México. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Emprendedores. Ciudad de México. Volumen 153. p. (51).*

participación de alumnos, ex alumnos, académicos y ex académicos de diferentes instituciones educativas (creadores de oportunidades, con conocimientos, desarrollo científico y habilidades para trascender), con el fin de que México busque alcanzar una tendencia positiva en cuestiones de emprendimiento, logrando desarrollar una estabilidad tal que genere equilibrio en todos los involucrados mostrando resultados positivos en todos sus estudios, medidores o rankings que involucren cualquier tema en cuestión de emprendimiento.

2.4.- Importancia económica de las MIPyMES en México y en la Ciudad de México.

Es importante mencionar la manera de pensar de las micro, pequeñas y medianas empresas en México en cuanto a la creación de empleos y en la búsqueda por reducir la pobreza, ya que en nuestro país las empresas que predominan son micro y pequeñas, en menor medida encontramos medianas y aún en menor porcentaje grandes; lo anterior revela que México es un país integrado por micro y pequeños empresarios; la creación de empleos de valor agregado son la respuesta a las problemáticas que enfrenta el país, ya que las pymes absorben arriba del 70% de la fuerza laboral (99% de las empresas del sector industrial son micro y pequeñas, el 0.8% son medianas y el resto son grandes), dado lo anterior, en conjunto las micro, pequeñas y medianas generan el 52% del PIB nacional y

las grandes el 48%; observando los porcentajes anteriores se puede reconocer la importancia de las medianas y grandes empresas.

En México los beneficios económicos, sociales, políticos de las empresas (micro y pequeñas) son claros, y podemos encontrarlos en mercados locales, regionales y nacionales. Muestra de ello las propiedades de la micro y pequeña empresa: generación de áreas de oportunidad en cuanto a brindar empleos, producción y distribución de bienes y servicios que ayudan a satisfacer necesidades, creación de vínculos económicos entre zonas rurales y urbanas, búsqueda por innovar, es decir crear y transmitir tecnología y fomentar la competencia internacional mediante la creación de nuevos empleos.

Como se mencionó al principio de este apartado, encontramos en mayor medida micro y pequeñas empresas, que a su vez se encuentran protegidas por las medianas y grandes empresas. De acuerdo con datos estadísticos del INEGI con los resultados brindados por los Censos Económicos del año 2014:

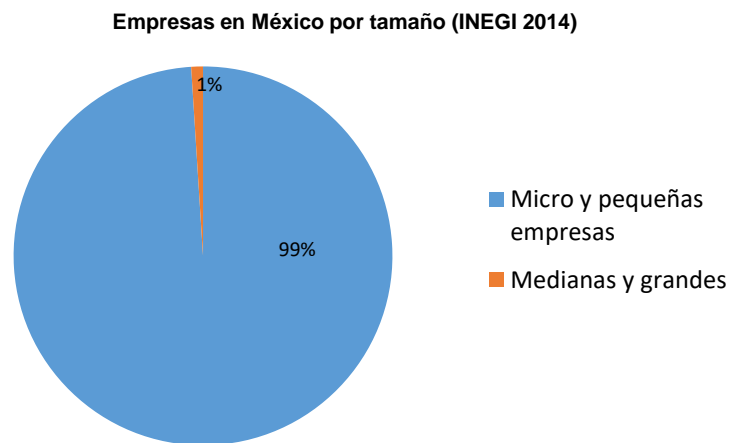
- En México podemos encontrar un total de 5, 403, 947 micro empresas, lo que representa el 95.4% del total de establecimientos a nivel nacional.
- Las pequeñas empresas que van de 11 – 50 trabajadores son 203,923, lo que representa 3.6% del total de empresas.
- Las empresas medianas que tienen de 51 a 250 trabajadores son 45, 316 con una participación 0.8% del total

- Las empresas grandes que tienen arriba de 250 trabajadores llegando a 11,329 lo que representa solamente 0,2% del total de empresas del país.

Agrupando las micro y pequeñas por un lado y las medianas y grandes por otro encontramos lo siguiente:

- Existen en el país 5,607,870 consideradas micro o pequeñas representando el 99% del total de las empresas
- Existen 56,645 empresas medianas o grandes, lo que representa el uno por ciento del total.

Gráfica 3

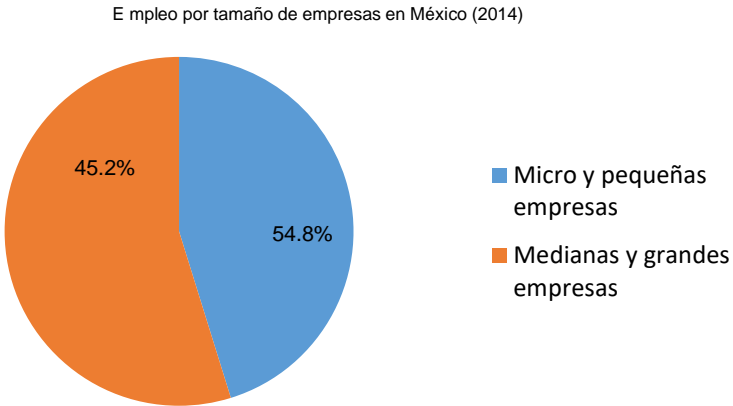


Elaboración propia obtenida con datos del INEGI: Resultados Oportunos por los Censos Económicos 2014
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/default.aspx>

Respecto a oportunidades de empleo por el tamaño de la empresa, los resultados encontrados en datos del INEGI en los Resultados Oportunos de los Censos Económicos 2014:

- Las microempresas dieron empleo a 11, 867, 753 personas, lo cual representa un 39.7% del total.
- Las pequeñas empresas emplearon a 4, 513, 931 trabajadores, lo cual equivale a 15.1% del total.
- Las medianas empresas emplearon a 4, 962, 335 lo que representa 28.6% del total.
- Las grandes empresas tienen contratadas a 8, 549, 565 empleados lo que representa el 28.6% del total.
- Si se agrupa a las micro y pequeñas empresas por un lado y a las medianas y grandes empresas por otro, con ello encontramos que las primeras generan 54.8% del empleo total y las segundas 45.2%.

Gráfica 4



Elaboración propia obtenida con datos del INEGI: Resultados Oportunos por los Censos Económicos 2014
<http://www.ineai.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/default.aspx>

Los datos anteriores demuestran que ha existido un crecimiento en cuanto a la creación de empresas, fomentando empleos, creando diferentes áreas de oportunidad y desarrollándose diferentes sectores como por ejemplo:

- Comercio 45.1%
- Servicios privados no financieros 36.3%
- Manufacturas 10.5%
- Servicios públicos 4.4%
- Servicios religiosos 1.5%
- Resto de actividades 2.2%

Para la economía nacional el desarrollo de las MIPyMES, puede generar un impacto sumamente positivo en cuestión de producción y generación de oportunidades, buscando con ello fomentar la idea de emprendimiento y fortalecer en mayor medida el concepto de negocios.

2.5.- Importancia económica y competitividad empresarial de la Ciudad de México para la realización de negocios.

La Ciudad de México hoy en día es considerada como una ciudad global, abierta al mundo, contando con una concentración humana numerosa, con un mercado abierto a inversionistas y gente de negocios, una ciudad rica en cuanto a

generación de PIB, aportando un 17% generado por las micro, pequeñas y medianas empresas, apoyada por su fuerza de trabajo que en promedio se encuentra en los 31 años y su importante formación académica gracias a su red de universidades, centros tecnológicos, centros de investigación e incubadoras de proyectos. También recordar que la Ciudad de México es importante debido a que aquí son tomadas la mayoría de las decisiones en cuestión política y económica y porque es una entidad generadora de riquezas económicas. Por otra parte es considerada el centro financiero más importante de América latina, permitiendo con esto que la ciudad sea un competidor activo y protagónico en la nueva dinámica mundial, convirtiéndola en una ciudad ideal para invertir y desarrollar negocios. Lo anterior ha permitido a la ciudad y al país encontrar y desarrollar nuevas vocaciones y oportunidades de negocios, como por ejemplo: sector salud, tecnologías de la información y la comunicación, servicios biofarmacéuticos, diseño y moda, entre algunos otros.

Competitividad empresarial es un concepto que la Ciudad de México ha comprendido, y gracias a ello es vista con mayor atención por parte de organismos internacionales y nacionales, centros de investigación y centros universitarios.

El maestro Joaquín Orduña Trujillo define competitividad empresarial como “el grado en que una empresa cuenta con ventajas para entrar a un mercado, adaptarse a este, crecer en el mismo y consolidarse”.⁴⁶

⁴⁶ Trujillo Orduña Joaquín. (2016). Administración tecnológica para mejorar la competitividad de su empresa. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Emprendedores. Ciudad de México. Volumen 154. p. (17).

El concepto de competitividad no solo lo podemos encontrar en materia empresarial ya que es un concepto que comenzó a tomar importancia en pleno siglo XXI con el proceso de globalización que ha llevado a las empresas a volverse competitivas para que con ello puedan permanecer en el mercado.

La necesidad que tienen las empresas de ser competitivas surge del entorno actual de los negocios y el lugar en que estos se desarrollan, contando con las siguientes características:⁴⁷ Híper competencia global en los mercados locales: la competencia entre empresas ha crecido de manera exponencial, de modo que, en la competencia por mercados locales, participan empresas con presencia a escala mundial. Adaptación a la globalización económica: esta adaptación permite crear competencia entre productores, proveedores e intermediarios. Adaptación a fenómenos económicos, sociales, políticos, culturales y financieros: adaptarse a la dinámica del entorno mediante la creación de estrategias competitivas. Conocimiento: propagar este con rapidez propicia un crecimiento exponencial poniéndolo al alcance de organismos, sociedades y personas desarrollando competitividad y la llamada sociedad del conocimiento.

⁴⁷ Méndez Morales José Silvestre (2011). La economía en la empresa: en la sociedad del conocimiento. Cuarta edición. México, Ciudad de México. McGraw-Hill. p. (308).

Cuadro 7⁴⁸

Factores e indicadores de competitividad empresarial

Factores	Indicadores
Cultura organizacional	Valores, normas, conocimiento de la empresa, conocimiento de las expectativas de la empresa.
Integración, compromiso y participación en la empresa	Confianza, credibilidad, deseo de logro y perfección
Estilo de comunicación y toma de decisiones	Comunicación en la empresa, objetivos específicos y/o metas, sistema de calidad total y sistema de mejora continua acelerada
Desarrollo del potencial organizacional	Madurez de la estructura organizacional, experiencia industrial, programas de motivación, comunicación y reconocimiento.
Calidad y productividad	Calidad, productividad y beneficios de las mismas a la hora en que estas son aplicadas.
Visualización del entorno externo competitivo	Matriz competitiva y porción del mercado competidor.
Conocimiento de la posición competitiva	Conocimiento del mercado potencial y detección de programas de apoyo e inversión.

Elaboración propia con datos obtenidos de Méndez Morales José Silvestre. (2011). La economía en la empresa: en la sociedad del conocimiento. México, Ciudad de México. McGraw-Hill. . Cuarta edición. p. (31).

A continuación se muestran algunas características que ha adquirido la Ciudad de México, permitiéndole posicionarse como un destino interesante para la realización de negocios, tanto para emprendedores y empresarios locales como para empresarios e inversionistas extranjeros.

⁴⁸ Méndez Morales José Silvestre. (2011). La economía en la empresa: en la sociedad del conocimiento. México. Ciudad de México. McGraw-Hill. Cuarta edición. p. (31).

Importancia económica:

- La Ciudad de México es importante para la economía nacional, generando con ello ventajas competitivas a la hora de llevar a cabo cualquier tipo de negocio.
- Desarrollo urbano y económico de la Ciudad.
- El PIB de la zona metropolitana de la Ciudad de México le permite ser considerada como una de las 20 ciudades más ricas del mundo, y si es comparada su economía con otros países de América Latina la ubicamos dentro de los 8 primeros lugares.
- La Pricewaterhouse Coopers, considera a la Ciudad de México como una ciudad del futuro, encaminada a tener un desarrollo y un posicionamiento top mundial en materia de apoyo y desarrollo empresarial.⁴⁹
- Gran participación en el sector industria (construcción, farmacéutica, fabricación de prendas de vestir, industrias creativas) y sector servicios (corporativos, salud, información de medios masivos, investigación científica)
- La Ciudad de México es la novena área metropolitana más grande del mundo.

⁴⁹ Pricewaterhouse Coopers UK. (2009). Which are the largest city economies in the world and how might this change by 2025? Recuperado de <http://pwc.blogs.com/files/global-city-gdp-rankings-2008-2025.pdf>. (2 Febrero 2017)

Ventajas competitivas:

- La productividad laboral de la Ciudad de México es superior a la media nacional en sectores como: construcción, comercio y sector servicios.
- McKinsey & Company, considera a la Ciudad de México como una capital de emprendimiento, donde destaca la generación de emprendedores a través de sus diferentes centros de investigación, incubadoras de proyectos, fondos de apoyo y servicios generales para emprendedores.⁵⁰
- Operan en la Ciudad de México los núcleos financieros, logísticos y de distribución de mercancías más importantes del país.

Capacidad para atraer inversión extranjera directa:

- Las principales ciudades del mundo ven con buenos ojos invertir en la Ciudad de México.
- La Ciudad de México es considerada por McKinsey Global Institute un centro de negocios y centro financiero de nivel mundial: cuenta como sede de diferentes subsidiarias extranjeras, oficinas centrales o corporativos de carácter global.⁵¹

⁵⁰ McKinsey Global Institute. (2013). urban world: The shifting global business landscape. Recuperado de http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world_the_shifting_global_business_landscape. (2 Febrero 2017)

⁵¹ IBIDEM

Se han enumerado una serie de puntos positivos para la realización de negocios en la Ciudad de México, destacando como un territorio clave para el crecimiento y la prosperidad de actividades de negocios e inversión involucrando a los diferentes actores que juegan un rol fundamental para conseguir que la capital eleve su competitividad en el plan internacional y a su vez continúe convirtiéndose en un destino atractivo para los inversionistas. Para continuar recibiendo reconocimientos de medidores y organismos encargados de medir y participar en actividades de emprendimiento, es necesario aprovechar al máximo todas aquellas palancas estratégicas (innovación, aprovechamiento de talento y colaboración de todos esos sectores involucrados en cuestiones de emprendimiento) que ayudarán a desarrollar un entorno local competitivo, siendo esto vital para alcanzar el éxito y la confianza de los integrantes de nuestro entorno (consumidores, gobierno, emprendedores, inversionistas etcétera), trayendo como resultados vínculos con empresas, gobiernos e inversionistas de diferentes partes del mundo y generando un ambiente de negocios atractivo y cómodo para las partes, alineación en los tipos y fuentes de inversión, priorizarán sectores con capacidad de crecimiento y el fomento de líderes en materia de negocios.

Es así como la capital ha buscado desarrollar un entorno competitivo en cuestión de emprendimiento bajo la participación constante en foros y rankings encargados de medir los diferentes niveles de emprendimiento y buscando dinamizar su entorno de negocios mediante la realización de eventos y programas de emprendimiento por ejemplo: SPIN México, expo PYMES, semana del emprendedor, concursos universitarios, etcétera.

Cap. 3. Factores incidentales en el desarrollo y proyección internacional de las MIPyMES en la Ciudad de México.

Como hemos observado y bien se ha ido explicando en el presente trabajo, la creación de empresas (MIPyMES) contribuye al desarrollo económico y social del país gracias a las oportunidades de empleo que estas otorgan. Es por ello que fomentar una mentalidad emprendedora es vital para que los jóvenes deseen y estén preparados para abrir, generar y desarrollar ideas de negocio novedosas. Lograr lo antes mencionado no es tarea fácil y para conseguirlo debe existir una participación conjunta de diferentes actores que apoyen el emprendimiento; que otorguen facilidades para acceder a programas financieros y de apoyo; que brinden información y den la promoción necesaria para que todos los emprendedores y empresarios tengan conocimiento de a qué pueden tener acceso como gente de negocios, y que brinden un respaldo económico para así conseguir que toda idea de negocio se consolide y alcance el mercado deseado.

Complementando lo antes mencionado tomamos las palabras de la Dra. Blanca Tapia Sánchez de su ensayo "*Impulso al emprendimiento*" donde nos menciona que "los apoyos que algunas instituciones públicas y privadas del país otorgan a las MIPyMES y al sector emprendedor son de gran utilidad; sin embargo en algunas ocasiones este sector no tiene total conocimiento de los servicios y apoyos que se le pueden proporcionar".⁵²

⁵² Sánchez Tapia Blanca. (2015). Impulso al emprendimiento en México. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Emprendedores. Ciudad de México. Volumen 153. p. (53).

México vive un momento importante en materia de emprendimiento e inversiones (nacionales e internacionales) en el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas contribuyendo económicamente. Un ejemplo de emprendimiento en México son aquellas ideas de negocio que surgen en sectores como el de comercio o el de servicios; se da principalmente en estos dos sectores por la poca implicación de riesgos que tienen, no implican el uso de alta tecnología y no hay necesidad de gastos en cuestión de capacitación de personal permitiendo que la contratación de éste sea más sencilla.

Para continuar desarrollando potencial emprendedor y lograr consolidar a nuestros empresarios para colocarlos en el mapa mundial es necesario confiar en ellos, brindándoles oportunidades y apoyándolos para generar ideas innovadoras que traigan consigo emprendedores con ideas firmes que más adelante apoyen a la economía nacional, generando bienes para la sociedad al igual que lo han hecho potencias mundiales en los cuales las MIPyMES han sido respaldadas, jugando estas un rol fundamental para que países de primer mundo (Estados Unidos, Japón y Alemania) y sus ciudades (Washington, Tokio y Frankfurt) destaquen en materia económica gracias al potencial emprendedor que han manejado y las diferentes filosofías que han seguido para que sean lo que hoy en día son.

Las necesidades de las MIPyMES en los países y en las ciudades antes mencionadas son las mismas que en cualquier otra parte del mundo, pues necesitan: preparación para apertura de mercados, capacitaciones para desarrollar habilidades empresariales, conocimiento y apoyo de programas en

materia de emprendimiento y financiamiento, etcétera. Por lo antes mencionado nunca fue ni será tarea sencilla generar emprendedores o empresarios exitosos; sin embargo, los países antes mencionados lo han logrado por medio de diferentes vías o filosofías, aun cuando toman el mismo rumbo cuando se conoce que la clave del éxito es la confianza en los pequeños negocios, en los pequeños empresarios y en el apoyo e incentivo a los empresarios a crecer brindándoles las mayores facilidades posibles.

Conozcamos más a fondo los caminos que tomaron los países antes mencionados para alcanzar éxito en materia de emprendimiento. El primero es Estados Unidos y su ciudad de Washington donde la generación de pequeñas ideas de negocio y proyectos es constante trayendo consigo muchos empleos. Su ascenso comenzó con la creación del organismo U.S. Small Business Administration, proyecto que comenzó en la década de los 30 con Roosevelt y que culminó en los 50 con Eisenhower cuyo objetivo es “proveer de servicios a los pequeños negocios para que puedan iniciar, crecer y consolidarse, y para su logro se crearon diferentes áreas entre ellas: la de financiamiento, la de generación de oportunidades de negocio y la que permite el acceso a mercados internacionales”⁵³. El U.S. Small Business Administration fue importante para comenzar a escribir éxitos en materia de emprendimiento gracias a sus comienzos educativos, donde informaba y orientaba a los empresarios, ya que consideraba que la causa principal por la que fracasaban era por falta de conocimiento e información de su idea de negocio y el

⁵³ Amador Jesús, Gil Armando. (2012). Las MIPyMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Ibero fórum. Ciudad de México. Volumen 7. p. (132).

mercado, siendo absorbidos por grandes empresas. El gobierno estadounidense se ha preocupado por crear programas de apoyo de fácil acceso y generar una estrecha relación entre las academias, el sector privado y la mezcla de culturas obteniendo emprendedores de otros países para así generar un modelo emprendedor multicultural.

Japón no se queda atrás en materia de emprendimiento, un país que en su Plan de Desarrollo Económico pone a las MIPyMES y el máximo desarrollo de la tecnología como sectores fundamentales para el desarrollo económico nacional buscando transformar su economía incorporando las más alta tecnología (enfocada para brindar las máximas facilidades a los jóvenes empresarios y emprendedores), programas de apoyo que generen y eleven la productividad del microempresario, se trabajó en el sector educativo en temas financieros coincidiendo con los Estados Unidos que para tener emprendedores y empresarios competitivos requieren de apoyos financieros útiles, fáciles y de confianza de quienes los soliciten. Por lo anterior, Japón desarrolló “un proceso de modernización que requirió una orientación y asistencia con el uso de medidas de orden financiero impositivo, tecnológico y de asesoramiento para diferentes sectores que son fundamentales para la economía japonesa”.⁵⁴

Finalmente el caso de Alemania quien comenzó a interesarse en las MIPyMES a final de la segunda guerra mundial; sin embargo, fue en 1952 cuando dio paso a la

⁵⁴ Amador Jesús, Gil Armando. (2012). Las MIPyMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Ibero fórum. Ciudad de México. Volumen 7. p. (134).

creación y aprobación de una ley antimonopolio y la consolidación de la Oficina de Carteles la cual trataba de garantizar la estabilidad de precios y vigilar a las empresas que buscaban una posición monopólica en el mercado interno. Para complementar las acciones anteriores se creó el Mittelstand (Organismo creado por el Ministerio de Economía) buscando establecer contactos con importantes empresarios y organizaciones privadas las cuales permitían a los pequeños empresarios acceder a sus formas organizativas y tecnológicas para contribuir a su desarrollo. Alemania y su conocido “milagro alemán, mostrando una dedicación planeada al fortalecimiento de las empresas pequeñas, con el objeto de consolidar su accionar, mediante la participación del Estado, facilitando medidas de apoyo en el campo financiero y en los incentivos fiscales. Esta asistencia se realizó a partir del convencimiento previo de que su gestión era relativamente ineficiente tanto tecnológica como organizacionalmente, pero con la firme convicción de que resultaban indispensables para equilibrar la economía alemana”⁵⁵.

Analizar el proceso de desarrollo de las MIPyMES formadas en países de primer mundo nos ha permitido descubrir que estas reciben especial atención y total apoyo coincidiendo en su importancia para el desarrollo económico-social de la nación y sobretodo en las estrategias de apoyo dadas para su consolidación, siendo respaldadas en todo momento y permitiendo con ello que sus empresas y emprendedores alcancen su máximo desarrollo y consolidación de los mercados.

⁵⁵ Amador Jesús, Gil Armando. (2012). Las MIPyMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Ibero fórum. Ciudad de México. Volumen 7. p. (137).

Se ha ido reconociendo a lo largo del presente trabajo que en México y en su capital se ha trabajado en materia de emprendimiento, coincidiendo con métodos empleados por las grandes potencias, contando con un Plan de Desarrollo Económico que al igual que Japón otorga un lugar importante y de total apoyo a los emprendedores, la existencia de programas financieros y de apoyo, la incorporación académica y demás factores que alemanes, estadounidenses y japoneses han implementado desde hace años, a diferencia de nuestro país que comenzó a trabajar y dar importancia a cuestiones de emprendimiento en la década de los setentas durante el sexenio del presidente José López Portillo, quién “buscó apoyar a los pequeños y medianos empresarios buscando fomentar el desarrollo empresarial permitiéndole a las MIPyMES: acceso a tecnologías modernas, mayor preparación para el uso de estas tecnologías, ofrecer mayor empleo por unidad de producción y participación en una política que se enfocaría a, dar apoyos crediticios y dotarles de liquidez y capital de trabajo.”⁵⁶

Durante este mismo sexenio el presidente José López Portillo creó la Comisión Nacional de Fomento Industrial (CNFI) y buscó realizar foros que protegieran, apoyaran y brindaran un mayor reconocimiento a las micro, pequeñas y medianas empresas que comenzaban a ser tomadas en cuenta en nuestro país y comenzaban a ser incluidas en los Planes Nacionales de Desarrollo.

⁵⁶ Amador Jesús, Gil Armando. (2012). Las MIPyMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Ibero fórum. Ciudad de México. Volumen 7. p. (144).

Hasta la fecha los diferentes presidentes han creado diferentes programas, organismos, foros, etcétera, buscando apoyar el emprendimiento; sin embargo, la diferencia en los tiempos en que se comenzó a trabajar con el sector emprendedor y a observarlo como importante generador de bienes para la economía nacional, ocasionó un rezago significativo si se le quiere comparar con los países antes mencionados.

3.1.- Programas financieros y esquemas de financiamiento

Se ha destacado la importancia de las MIPyMES en nuestro país y su impacto en el desarrollo económico y social. Sin embargo, en el mundo de los negocios hablar de MIPyMES y quienes forman a estas, es hablar de entidades de riesgo debido a que estas suelen presentar problemas como: desconocimiento del mercado, falta de responsabilidad de quienes integran la empresa, riesgos en cuestiones de financiamiento, falta o pérdida de capital, etcétera.

Para evitar todas las cuestiones antes mencionadas es importante orientar a nuestros emprendedores, empresarios e inversionistas en materia de apertura y el correcto funcionamiento de los negocios, así como en cuestión de programas de apoyo y financiamiento; Tania Moreno en su publicación: *“Los 7 financiamientos para PYMES”* menciona que “el capital es fundamental para cualquier negocio, el

financiamiento va a ir en función de las necesidades de la empresa y dependiendo de esto será el tipo de financiamiento requerido”.⁵⁷

Podemos ubicar diferentes formas y esquemas de financiamiento a los cuales tienen acceso empresarios, emprendedores, mujeres e inversionistas; estos pueden ser financiamientos de carácter interno (generados dentro de las mismas empresas), externos (otorgados por terceros), financiamientos de procedencia federal (dependencias del gobierno encargadas de dar seguimiento y apoyar a los empresarios y las MIPyMES) y financiamientos bancarios (ofrecidos por la banca comercial). El financiamiento lo podemos ubicar como toda combinación de capital propio y ajeno. Para dejar más en claro el concepto de financiamiento ubicamos a la maestra Eugenia Erossa Martín quien en su investigación “*Metodología en proyectos de inversión*” define al financiamiento como el “abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa”⁵⁸

Mauricio Farías, nos comparte algunos puntos a considerar antes de buscar un financiamiento adecuado para las necesidades de quien lo solicite: “Origen (fuente de financiamiento), monto máximo y mínimo que otorga, costo, tiempos máximos de espera, flexibilidad, aplicación (donde va destinado), formalidades (requisitos,

⁵⁷ Moreno Tania. (2010). Los 7 financiamientos para PYMES. CNN Expansión. Recuperado de http://expansion.mx/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes?internal_source=PLAYLIST (8 Marzo 2017)

⁵⁸ Erossa Eugenia. (2004). Metodología en proyectos de inversión. Limusa Noriega Editores. Ciudad de México. p. (157).

garantías, etcétera), condiciones (tasas, plazo, etcétera) y tipo de moneda (peso, dólar, euro, etc.)”.⁵⁹

Identificar el tipo de crédito adecuado a nuestras necesidades será definido por el momento, la etapa y el impacto que esté generando en el mercado nuestro producto o proyecto.

Para ubicar lo anterior existen instituciones especializadas para apoyo en materia de orientación sobre fuentes y esquemas de financiamiento por ejemplo:

- Bancas Comerciales: Encargadas de otorgar financiamientos, conocidas como bancas de primer piso por su relación directa con el cliente. (BANAMEX, BBVA, BANCOMER, BANORTE, SANTANDER)
- Bancas de Desarrollo: Promueven el desarrollo y dan facilidades para acceder a diferentes servicios financieros. Buscan impulsar el crédito a largo plazo para apoyar la competitividad y capitalización de las unidades productivas. (BANCOMEXT, NAFIN)
- Fideicomisos creados por el gobierno y Organismos Desconcentrados: Buscan crear, fortalecer y mejorar el entorno empresarial mediante apoyos financieros y no financieros además

⁵⁹ Farias Mauricio. (2011). Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas. Finanzas II Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo y sus costos. p. (166).

de apoyar startups e incentivar y preparar a los empresarios para ayudarlos a consolidar sus empresas alcanzando reconocimiento local, nacional y buscar alcanzar la internacionalización. (FONDESO, INADEM).

El tema del financiamiento es una cuestión clave para fortalecer la confianza y el vínculo entre emprendedores y bancas dispuestas a apoyar económicamente a aquellos emprendedores que requieren del capital para seguir adelante con sus proyectos donde el talento individual no será suficiente para alcanzar los objetivos si no se logra contar con el respaldo financiero que impulse aquellas actividades innovadoras que a futuro generen empleos formales, ingresos al país, historias de éxito, atracción de inversionistas entre muchos otros beneficios.

3.2.- Incubadoras, aceleradoras y Startups

Siempre que un emprendedor comienza a desarrollar su idea de negocio, marca sus objetivos buscando cumplirlos. Hemos hecho referencia de la importancia del capital, sin embargo existen más factores y actores que se involucran en el entorno de los emprendedores. Por lo antes mencionado, los siguientes centros de apoyo son un complemento ideal para preparar al empresario y generar emprendedores mentalmente fuertes y competitivos, que se preparen, que busquen innovar y un complemento extra de estos centros de apoyo es la

estrecha relación que existe en materia educativa y su relación con universidades y estudiantes.

Los factores que suelen presentarse en los emprendedores, empresarios y empresas que suelen llevarlos a buscar asesorías o respaldo en incubadoras o aceleradoras suelen ser:⁶⁰

- a) La empresa se encuentra en formación, cuenta con poco personal y buscan producir servicios con alto valor agregado.
- b) Buscan fortalecer aspectos como: espíritu empresarial, liderazgo, alta capacitación tecnológica y profesional.
- c) Tienden a estar relacionados sus proyectos con universidades, institutos o centros de investigación donde se desarrollan tecnologías en áreas de conocimiento que ayuden a su desarrollo.

Una incubadora, una aceleradora y una Startup cuentan con diferentes características; sin embargo, buscar fortalecer las capacidades de los emprendedores, apoyarlos a consolidar sus proyectos, guiarlos y generar la confianza suficiente para que empresarios y emprendedores recurran a ellas con mayor frecuencia, permitirá ampliar la cartera de proyectos independientes, proyectos universitarios, ideas emprendedoras e ideas innovadoras que lograrán un entorno emprendedor y empresarial competitivo.

⁶⁰ Pérez, Márquez Estrada Alejandro. (2006). Un caso exitoso de incubación de empresas de base tecnológica: el modelo IPN. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+1. p. (3).

El Sistema Nacional de Incubación de Empresas define a las incubadoras como: “un centro de atención a emprendedores especializados en orientar y asesorar ideas de negocio, donde te proporcionan consultorías especializadas para tu desarrollo como empresario”.⁶¹

Las incubadoras suelen tener espacios donde interactúan con sus clientes asesorando y capacitando las áreas endebles de los emprendedores donde se busca desarrollar su idea de negocio, siendo esta apoyada desde su creación, durante su desarrollo y la maduración del mismo. Las incubadoras durante sus procesos de incubación se caracterizan por tener diferentes etapas que hacen que el proyecto funcione: Pre incubación; Periodo de orientación que dura 6 meses; Incubación; Periodo de revisión y seguimiento al proyecto o desarrollo de la empresa con una duración de año y medio; finalmente Post Incubación; proceso que va después de que se ha puesto en marcha el negocio, con el fin de mejorarlo continuamente.

El mismo Sistema Nacional de Incubación de Empresas menciona que existen diferentes tipos de incubadoras, por ejemplo: “las Incubadoras de negocios tradicionales quienes se encargan de apoyar empresas de sectores tradicionales donde su infraestructura básica, tecnológica y mecanismos de operación son sencillos. Su periodo de incubación va de los 3 a los 6 meses (restaurantes, papelerías, consultorías, comercializadoras). Incubadora de negocios de

⁶¹ Secretaría de Economía. (2012). Sistema Nacional de Incubación de Empresas. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/casos-de-exito/19-mexico-emprende/281-sistema-nacional-de-incubacion-de-empresas>. (23 Marzo 2017)

tecnología intermedia se encargan de apoyar la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son semi especializados donde se trabaja con elementos para trabajar en materia de innovación constante. Su periodo de incubación abarca un periodo de 12 meses (telecomunicaciones, softwares especializados, tecnologías para sector alimenticio). Incubadora de negocios de alta tecnología. Apoya la constitución de empresas de sectores avanzados, requieren tiempo, conocimientos, amplia infraestructura física y un modo de operación especializado. Su periodo de incubación abarca entre un año o dos. (TIC´s, sistemas micro-electromecánicos, biotecnología, sector farmacéutico)”⁶².

Podemos encontrar diferentes centros de incubación en organismos que buscan capacitar y destinar recursos educativos y financieros a proyectos e ideas de negocios incubados y también los encontramos en universidades privadas o del sector gobierno donde destacamos por su trayectoria y sus casos de éxito a dos en particular INNOVAUNAM por parte de la Universidad Nacional Autónoma de México y el CIEBT del Instituto Politécnico Nacional.

El proyecto INNOVAUNAM creado para emprendedores de la misma universidad busca “apoyar a emprendedores y empresarios que estén interesados en crear y desarrollar su empresa. INNOVAUNAM surge a raíz de la necesidad de fomentar el desarrollo y difusión de una cultura emprendedora en la comunidad

⁶² IBIDEM

universitaria, promoviendo la generación de proyectos productivos rentables que brinden soluciones al país”.⁶³

INNOVAUNAM surge en el año 2009, en 2008 el CID (Coordinación de Innovación y Desarrollo de la UNAM) que hoy en día es la parte central de INNOVAUNAM comenzaría apoyar el emprendimiento y la innovación de alumnos, investigadores, académicos y egresados para que desarrollen sus empresas mediante parques científico tecnológicos e incubadoras. “Para el año 2013 el CID puede apoyar proyectos importantes ya que recibe reconocimiento como incubadora de alto impacto y se integra como incubadora al Sistema de Incubación INNOVAUNAM la de la Facultad de Estudios Superiores Aragón.”⁶⁴

Innova UNAM maneja un modelo de incubación llamado “Modelo de Incubación Canvas”, considerado: “una herramienta donde se visualizan los principales bloques de construcción que explican los aspectos básicos de un negocio: propuesta de valor (productos y servicios encargados de satisfacer las necesidades de nuestro cliente), relación con el cliente (tipo de relación que se debe tener con el cliente), segmento de clientes (grupo de personas u organizaciones a quien se pretende alcanzar), flujo de ingreso (los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes), canales de distribución y comunicaciones (los canales a través del cual nos comunicamos con los clientes y a través del cual ofrecemos nuestras propuestas de valor), recursos

⁶³ Juárez Hernández Armando. (2009) recuperado de <http://www.innova.unam.mx/index.php/acerca-de-innovaunam/> (23 Marzo 2017)

⁶⁴ Mtro. Ortega Romero Juan Manuel. (2013) Innovación UNAM Acciones en apoyo al patentamiento, emprendimiento e incubación. p. (2).

clave (son los medios necesarios para ofrecer y entregar los elementos descritos anteriormente), estructura de costos (los costos en los que incurrimos para ejecutar nuestro modelo de negocio), red de partners (socios y proveedores con los que trabajamos) y actividades clave (actividades más importantes llevadas a cabo para poner en práctica nuestro modelo de negocio)”⁶⁵. El “Modelo de Incubación Canvas consta de 4 etapas: La primera de ellas es la denominada fase de emprendimiento, donde se manejan 5 fases (Generación de ideas, diagnóstico de ideas, estructura preliminar de idea, estructura sistematizada de la idea y el modelo de negocios). Su segunda etapa de incubación es la pre incubación, etapa de formación acompañada de asesorías y definición del modelo de negocio (se busca la generación de un modelo de negocio Canvas). La etapa intermedia es la conocida como incubación donde se capacita y se asesora en aspectos más específicos como aspectos legales, manejo de las finanzas, estrategias de mercadotecnia y diseño. (No se relaciona con ningún tipo de asignación de recursos financieros).

Finalmente la última etapa la post incubación donde el emprendedor comienza a ser el responsable de sus decisiones y que su producto se consolide. La parte que recibe mayor atención por parte de la incubadora es la vinculación con fuentes de financiamiento y demás actores que componen el sistema emprendedor.

⁶⁵ Romero Ortega Juan Manuel. (2009). recuperado de www.innovacion.unam.mx/formatos/innovaUNAM/modelo_de_negocios.xlsx (23 Marzo 2017)

“Del año 2013 al 2015, INNOVAUNAM del total de proyectos incubados el 15% corresponde a académicos, el 27% pertenece a los alumnos y el 58% lo encontramos en egresados universitarios”.⁶⁶ Gracias a los diferentes proyectos incubados por los académicos, alumnos y egresados el Sistema INNOVA UNAM ha obtenido reconocimiento como una incubadora de alto impacto exitosa.

INNOVAUNAM ha buscado contribuir con la sociedad encontrando mentes creativas con deseos de emprender y generar nuevas ideas basadas en conocimiento y constante innovación tecnológica; siendo este último una idea y un concepto clave que comparte y trabaja de manera constante el Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional (CIEBT-IPN).

El CIEBT busca crear, promover y desarrollar empresas jóvenes, responsables y de alto impacto para la sociedad teniendo como base a académicos y universitarios con ideas innovadoras, funcionando como un núcleo de desarrollo empresarial donde especialistas asesoran y apoyan a emprendedores y sus ideas de emprendimiento teniendo como ventaja la infraestructura del IPN donde se encuentra apoyo en materia de servicio técnico, su participación en foros nacionales e internacionales y alternativas de financiamiento.

⁶⁶ Romero Ortega Juan Manuel. (2013). Innovación: Encuentro de TIC, espacio de solución a problemas. p. (21).

El CIEBT se fortalece en el año 2001 consolidándose en el Sistema Nacional de Incubadoras en 2004, bajo los siguientes objetivos: “a) brindar servicios y asistencia en la creación de nuevas empresas e impulsar a las pequeñas y medianas empresas ya existentes; b) generar un sistema estructurado de negocio minimizando riesgos; c) identificar ideas de alto potencial y rendimiento; d) actuar como agente de desarrollo económico.”⁶⁷

El CIEBT maneja una metodología de incubación llamada “Modelo de Incubación Robusta” la cual consta de “incorporar experiencias recogidas de diversas incubadoras nacionales y extranjeras (Estados Unidos y Brasil principalmente), adecuándolas a las condiciones mexicanas. El Modelo de Incubación Robusta consta de 4 etapas: Acercamiento (fase de registro, identificación, evaluación y selección de proyectos); implantación (capacitación, elaboración del plan de negocios, descripción del producto, presentación comercial del mismo, registro de propiedad intelectual del producto y firma de contrato de incubación y confiabilidad); gestación (diseño de la administración de la empresa, análisis de costos, políticas de recursos humanos y calidad, determinación de fecha de lanzamiento del producto); alumbramiento (seguimiento y análisis de la empresa, evaluación de la estrategia de expansión, diversificación y crecimiento, contratación de créditos y entrega de certificación de la empresa).”⁶⁸

⁶⁷ Pérez, Villegas, Márquez Estrada Alejandro. (2006). Un caso exitoso de incubación de empresas de base tecnológica: el modelo IPN. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+1. p. (5).

⁶⁸ Pérez, Villegas Márquez Estrada Alejandro. (2006). Un caso exitoso de incubación de empresas de base tecnológica: el modelo IPN. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+1. p. (6)

El periodo que abarca los años 2013 al 2015 arroja que arriba de “250 empresas incubadas con el CIEBT se graduaron, más de 150 están en proceso de incubación y 63 ya incubadas con certificación de empresa”.⁶⁹ Los resultados antes mencionados, muestran la importancia que ha tenido la innovación tecnológica en estas incubadoras llenas de éxito donde han logrado impulsar y desarrollar ideas de negocio de universitarios y egresados fortaleciendo la presencia de estos en el mercado. Ubicamos la innovación tecnológica como: “la conversión de conocimiento tecnológico en nuevos productos y/ o procesos para su introducción en el mercado siendo esta una actividad fundamentalmente empresarial”.⁷⁰ El hecho de que INNOVAUNAM y el CIEBT – IPN (incubadoras de proyectos de la Universidad Nacional Autónoma de México y del Instituto Politécnico Nacional) sean exitosos es gracias a la preocupación que estas tienen por innovar y también por el respaldo que les da el contar con académicos y estudiantes que van estudiando y deseando emprender además de la preparación que reciben en cuestión de investigación científica, apoyo del gobierno por los éxitos cosechados como incubadoras de alto impacto y la vinculación positiva con grandes empresas quienes muestran constante interés en las ideas que surgen de los jóvenes siendo así como se ha logrado un desarrollo regional y nacional en materia de emprendimiento invitando a los jóvenes a incubar sus proyectos para

⁶⁹ Buena práctica 2015: Gestión del emprendimiento del Instituto Politécnico Nacional. Red Emprendia. p. (8). Recuperado de <https://www.redemprendia.org/sites/default/files//adjuntos/51d0c16ebf5320f3ad9b19227caa7b45.pdf> (31 Marzo 2017)

⁷⁰ Pérez, Márquez Estrada Alejandro. (2006). Un caso exitoso de incubación de empresas de base tecnológica: el modelo IPN. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+1. p. (2).

que estos logren consolidarse en un futuro recordándoles la importancia de trabajar en conjunto temas de innovación con conocimientos científicos.

A continuación mostramos un cuadro con los diferentes casos de éxito que han sido incubados en la Universidad Nacional Autónoma de México (INNOVAUNAM) y en el Instituto Politécnico Nacional (CIEBT- IPN) que hoy en día ya participan de manera distinguida en el mercado.

Cuadro 8 Casos de éxito INNOVAUNAM y CIEBT-IPN

Empresa	Caso de éxito	Información
Power GIE S.A.P.I de C.V.	INNOVA UNAM	Generar innovaciones tecnológicas que impulsen el desarrollo de instituciones y empresas mexicanas, haciendo frente a los retos tecnológicos de vanguardia, desarrollando soluciones altamente eficaces para nuestros clientes, viviendo al máximo nuestros valores.
Apruébalo	INNOVA UNAM	Apruébalo es una aplicación estilo trivia, donde las preguntas que se muestran son de opción múltiple y están basadas en las que encontrarás en los exámenes de las principales universidades públicas de México. El sistema te corrige si encuentra un error en tu respuesta o de lo contrario pasará a la siguiente pregunta.
Generación Verde S.A. de C.V.	INNOVA UNAM	Busca el reverdecimiento de la ciudad y del país con el firme propósito de mejorar la calidad del ambiente y fomentar el uso de energías alternas.
Fix You	CIEBT IPN	Venta y fabricación de cascos ortopédico pediátricos personalizados para el tratamiento de deformidades o aplanamientos craneales, moderados o severos. Se utiliza los primeros 24 meses de vida de los pacientes.
Child Alert	CIEBT IPN	Dispositivo portátil de bajo costo para la alerta y supervisión de menores de edad. Funciona a través de una aplicación móvil que recibe información emitida por el dispositivo.

Elaboración propia con datos obtenidos de historias de éxito de INNOVA UNAM v CIEBT del Instituto Politécnico Nacional

La mayoría de las ocasiones se piensa que hablar de aceleradoras y hablar de incubadoras es lo mismo, lo cual genera confusión ya que pese a compartir características como que ambas trabajan en el asesoramiento para sus empresas y sus empresarios la diferencia la ubicamos en el periodo de maduración en el que se encuentra el proyecto debido a que mientras las incubadoras, como su nombre

lo indica incuban el proyecto es decir lleva el proyecto desde sus comienzos; las aceleradoras entran en contacto y se involucran con el proyecto o idea de negocio ya en desarrollo cuando este ya tiene sus ideas bien definidas, buscando solamente dar el apoyo final para que alcance un nivel de maduración adecuado que permita su consolidación en el mercado.

Podemos encontrar dos tipos de aceleradoras: la aceleradora impulsora que se define como: las aceleradoras de negocios; y las aceleradoras semilla. “Las aceleradoras de negocios son aquellas aceleradoras de corta duración que buscan el crecimiento rápido donde identifica problemas de organización de ideas, operacionales y estratégicos. Brinda asesorías de gestión empresarial tradicional adaptada a organizaciones pequeñas y medianas. La segunda (aceleradoras semilla), tiene mayor similitud con las incubadoras ya que se enfocan en la innovación de modelos de negocio y a diferencia de las incubadoras sus fases de cambio son muy cortas pasando de la fase inicial a la fase intermedia en un menor tiempo.”⁷¹

El hecho de que los emprendedores cuenten con estos tipos de apoyo como lo son las aceleradoras y las incubadoras los ayuda a estar más cerca de cumplir sus objetivos. Así como encontramos incubadoras por parte de las universidades el caso de las aceleradoras es similar y podemos encontrar la Aceleradora de Empresas del Tecnológico de Monterrey o el UPDCE (Unidad Politécnica para el

⁷¹ Impulsa. (2014). Aceleradora vs Incubadora recuperado de impulsamexico.com.mx/aceleradora-contra-incubadora (7 Abril 2017)

Desarrollo Empresarial) que a diferencia de INNOVAUNAM o el CIEBT del Politécnico los proyectos apoyados son conocidos como empresas gacela, es decir empresas que buscan aumentar su volumen de negocio de manera continua, alcanzando sus objetivos en un periodo menor a 3 años donde parten por diseñar un modelo de expansión que permita el crecimiento acelerado de sus empresarios.

La asesoría y la innovación constante son consideradas la clave para llevar por buen camino la idea de negocio o proyecto de los emprendedores sin importar si se recurre a una aceleradora o a una incubadora. Dar definiciones adecuadas de aceleradoras e incubadoras ha sido una tarea fácil de lograr gracias a la importancia que estas han tomado para los emprendedores mexicanos y a la cantidad tan importante de información que podemos obtener. A diferencia de lo anterior definir lo que es una StartUp fue diferente; para empezar una StartUp no busca asesorar un proyecto ni un financiamiento, sino que partiendo de una idea de negocio basada en sus fortalezas y bien identificadas sus debilidades, crea un modelo de negocio altamente competitivo, con grandes posibilidades de alcanzar proyección internacional donde al igual que las aceleradoras e incubadoras el uso de la innovación es fundamental. La Fundación para la Excelencia Empresarial de Castilla y León define a una StartUp como una “organización provisional cuyo objeto es diseñar un modelo de negocio replicable y escalable.”⁷² Marcus Dantus CEO fundador de StartUp México organización líder en México en la promoción de

⁷² Comisión de Apoyo Emprendedores y Empresarios de Castilla y León. (2014). Emprendedor: Qué debes saber sobre... The Lean StartUp. EXCEyL.Excelencia empresarial. p. (7).

la innovación, la cultura emprendedora y el desarrollo económico a nivel nacional e internacional destaca la importancia de “apoyar con metodologías eficientes, espacios adecuados para su desarrollo, mentores y talleres para emprendedores, ideas de negocios y StartUps; buscando posicionar a México como un puente de innovación y motor económico entre América Latina y mercados más desarrollados”.⁷³ Buscar que las incubadoras y aceleradoras de nuestro país se sigan consolidando como las principales responsables de apoyar e impulsar el desarrollo de ideas de los emprendedores y empresarios generando con ello nuevos emprendedores, micro empresas, empresas, stratups y sobretodo seguir impulsando el emprendimiento para que este contribuya al crecimiento económico del país.

3.3.- Sector Privado y Sector Gobierno

México ha buscado desarrollar ideas de negocio e involucrarse en este tema a nivel nacional e internacional siendo apoyada por medidores de emprendimiento internacionales, programas nacionales y la importancia de aquellos apoyos en cuestiones financieras (públicas y privadas) al igual que centros de apoyo del gobierno o de instituciones privadas encargadas de llevar paso a paso los proyectos de los emprendedores. Lo anterior muestra la importancia del sector privado y el sector gobierno en cuestión de apoyo a emprendedores y empresas del país.

⁷³ Dantus Marcus CEO StartUp México. Recuperado de <http://www.startupmexico.com/> (7 Abril 2017)

El sector privado juega un rol fundamental en la economía del mercado nacional, debido a que es el principal generador de empleos en el país y al mismo tiempo una importante fuente de inversión. Muestra de lo anterior lo expresa Luis Foncerrada (2013) mencionando que “en México, el sector privado representa el 84% de la actividad económica total”.⁷⁴ El dato anterior es muestra de lo importante que es el sector privado ubicando que en su mayoría la constituyen empresas de la industria manufacturera, comercio y servicios.

México ha logrado alcanzar reconocimiento internacional en materia de emprendimiento; sin embargo, se ha hecho mención de que no ha podido explotar todas sus cualidades y elementos que juegan a su favor. Es por lo anterior que el sector privado puede involucrarse y desempeñarse de mejor manera para incrementar el desarrollo económico del país involucrándose en actividades como: contribución en el suministro de bienes y servicios que ayuden a mejorar la calidad humana del país, facilitar información respecto a temas de emprendimiento y financiamiento buscando generar mayor cantidad de empleos formales y crear la infraestructura adecuada para llevar a cabo actividades en temas de negocios y apoyo emprendedor, funcionar como respaldo para aquellas ideas que surjan del gobierno. Contar con un sector privado sólido, comprometido y respaldado por el sector gobierno puede contribuir para generar un ambiente de negocios de calidad, empleos formales y empresas comprometidas y capacitadas para contribuir al desarrollo económico.

⁷⁴ Foncerrada Luis. (2013). La importancia del Sector Privado en México. p. (26). Recuperado de http://www.nacion.com/opinion/foros/Importancia-sector-privado_0_1357464255.html (7Abril 2017)

El papel del gobierno es fundamental e igual de importante que el sector privado, muestra de ello lo dicho por el Young Americas Business Trust (organización no gubernamental sin fines de lucro que trabaja en cooperación con la Organización de Estados Americanos para apoyar emprendedores con ideas productivas para el desarrollo de sus países)⁷⁵ a través del Foro de Jóvenes de las Américas donde se dan propuestas concretas a los gobiernos para apoyar el emprendimiento donde se destaca su valor en el desarrollo de acciones en materia de: “trabajo decente y crecimiento económico, paz, justicia e instituciones sólidas, alianzas para lograr sus objetivos, acciones por el clima, etcétera”.⁷⁶ Cada acción o recomendación que se le da a los gobiernos de los países participantes, son apoyadas por jóvenes que con sus ideas emprendedoras buscan ser apoyados y respaldados por sus gobiernos quienes son vistos como pieza fundamental para desarrollar, promover y emprender acciones dirigidas a construir entornos de negocios, desarrollo de nuevas empresas y la consolidación de las existentes mediante la promoción de prácticas y asesorías en materia empresarial para micro, pequeños, medianos empresarios y emprendedores; mismos que deben exigir al gobierno: “ambiente de negocios amigable, propicio a la inversión, a la generación de empleos, al incremento de la productividad total de los factores y por ende de la competitividad.”⁷⁷

⁷⁵ Viguria Luis. (2012). Young Americas Business Trust organización internacional sin fines de lucro que trabaja en cooperación con la Organización de Estados Americanos. Recuperado de <http://yabt.net/es/acerca.php> (7 Abril 2017)

⁷⁶ Ferrand, Thomasson Roy. (2017). YABT and the Sustainable Development Goals. Recuperado de <http://yabt.net/download/One-pagers-ESP-ODS-2017.pdf> (7 Abril 2017)

⁷⁷ Foncerrada Luis. (2013). La importancia del Sector Privado en México. p. (27). Recuperado de http://www.nacion.com/opinion/foros/Importancia-sector-privado_0_1357464255.html (7 Abril 2017)

Observando lo mencionado por Luis Foncerrada en cuestión de exigencias, la Secretaría de Desarrollo Económico menciona la importancia de que el gobierno trabaje o desarrolle un plan estratégico y competitivo en el mundo de los negocios para mejorar el desempeño nacional y local (Consejo Global de Negocios de la Ciudad de México) donde la capital busque crecer y fortalecer la parte de innovación mediante la creación de proyectos atractivos para emprendedores, empresarios locales, nacionales y extranjeros.

El papel de ambos sectores es importante para continuar fomentando el desarrollo empresarial nacional y local; buscando principalmente el compromiso de todos los actores involucrados, contar con una visión o plan a mediano o largo plazo que busque crear un impacto positivo en escuelas, instituciones y organismos encargados de apoyar a los emprendedores mexicanos, donde se generen jóvenes talentosos con ideas innovadoras que tengan un impacto en la sociedad y por último emplear el poder económico que tiene la Ciudad de México para buscar un desarrollo económico y social ejemplar.

3.4.- El plan de negocios y el modelo de negocio

El entorno que enfrenta el emprendedor y los empresarios que pretenden entrar al mercado y a su vez destacar en el mismo, tienen una tarea compleja que requiere de esfuerzo, constante capacitación, innovaciones y un respaldo de organismos expertos en el tema que ayuden a alcanzar niveles de producción competitivos en

el mercado, buscando ese reconocimiento de mercados externos que permitan la internacionalización de la idea de negocio del joven empresario.

Por lo visto a lo largo del presente capítulo, existen las iniciativas y los organismos suficientes para apoyar al emprendedor a cumplir sus metas pasando por incubadoras y aceleradoras, hasta programas en materia de financiamiento que orientan a los emprendedores y empresarios en desarrollo a manejar de manera adecuada sus finanzas y con ello solidificar su proyecto satisfaciendo todas sus necesidades.

Bien lo describimos en la primera parte de nuestro tercer capítulo, contar con finanzas sanas es un gran avance, sin embargo no es lo único ya que existen otros aspectos que debemos tener perfectamente definidos como por ejemplo: contar con objetivos definidos como empresa y como empresario, reconocer nuestras fortalezas, nuestras debilidades, con quien contamos en nuestro proyecto, los alcances y costos de nuestra idea de negocio, etcétera; puntos que muestran un proyecto y a un emprendedor informado el cual va por buen camino, quien para llegar a ello contó con algún tipo de planeación: un plan de negocio. En él se señala el plan a seguir para generar ingresos, los servicios que nuestro negocio o proyecto ofrece, la relación con el cliente, la planificación de los objetivos siguientes, manejo del personal, etcétera.

El plan de negocios, nos apoyará a evaluar el rendimiento de nuestra empresa además de explicar la estabilidad en cuestiones financieras de nuestra empresa y

lo más importante se podrá detallar la estrategia, las formas y el personal seleccionado para cumplir los detalles del modelo de negocio seleccionado.

En el plan de negocios regularmente, se busca describir de manera detallada la manera en que nuestro proyecto o idea de negocio se llevará a cabo además de detallar la estructura, la forma, los costos y los alcances (misión, visión y objetivos) que se pretendan alcanzar. Jack Fleitman, define al plan de negocios como: “un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o crecimiento de una empresa”.⁷⁸

La forma o estructura que debe contener el plan de negocios puede variar ya que no está escrito como tal un texto que especifique los pasos que este debe contener, sin embargo diferentes fuentes coinciden en muchos aspectos en cuanto al contenido del plan de negocios.

Tomamos como referencia dos estructuras de plan de negocios. La propuesta por las Incubadoras de INNOVAUNAM y la de la Secretaría de Desarrollo Económico en la propuesta de Consejo Global de Negocios de la Ciudad de México en su apartado Orientación y Asesoría a emprendedores, empresarios e inversionistas.

⁷⁸ Fleitman Jack (2000). Negocios Exitosos: Como empezar, administra y operar eficientemente un negocio. Recuperado de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/loranca_r_ra/capitulo3.pdf (8 Abril 2017)

a) Plan de negocios propuesto por las incubadoras de INNOVAUNAM: Parte por indicar que el plan de negocios debe contener aquellos puntos que incidan de manera exitosa en el proyecto y se mencionan los siguientes: “a) resumen ejecutivo: se describe en no más de dos páginas los antecedentes del negocio explicando por qué ese proyecto; el producto, procesos o servicios destacando sus ventajas competitivas; el mercado meta; factores de éxito y riesgo del proyecto; resultados esperados; necesidades de financiamiento y conclusiones generales. b) situación actual dirección y gerencia: se mencionan quien integra el grupo directivo del proyecto y se define la misión, visión, valores, objetivos y metas de la empresa; análisis de mercado: análisis del tamaño del mercado global, del mercado objetivo así como productores líderes de bienes y servicios similares, precios respecto a la competencia, tendencias y crecimiento del mercado, análisis de los gustos y preferencias de los consumidores; análisis de la posición estratégica de la empresa: análisis FODA para la empresa considerando el desarrollo del proyecto en investigación y desarrollo tecnológico. c) Planeación estratégica de la empresa: estrategia para el desarrollo de ventajas competitivas únicas y sostenibles: describe el mecanismo mediante el cual se obtienen ventajas competitivas; factores de riesgo: identifica problemas potenciales que pueden generar un efecto negativo en el proyecto y se describen las medidas para atenuarlos por ejemplo: riesgos tecnológicos, de mercado y financieros, de carácter regulatorio. d) Factibilidad mercadológica: Plan de mercadotecnia: identificar número de distribuidores o establecimientos comerciales, relación en distribución del producto y servicios, definir temporadas y ciclos comerciales, formas de comercialización y canales de distribución. e) Estructura organizacional:

recursos humanos y estructura organizacional: cómo interactúan las diferentes áreas de la empresa para contar con un negocio eficiente y económicamente sostenible. f) Factibilidad técnica: Describir la ventaja de su proceso, producto y/o servicio con respecto al entorno (productivo, ambiental, de eficiencia entre otros). g) Factibilidad financiera: Encontrar el punto de equilibrio económico.”⁷⁹

b) Plan de negocios propuesto por la Secretaría de Desarrollo Económico en la propuesta de Consejo Global de Negocios de la Ciudad de México en su apartado Orientación y Asesoría a emprendedores, empresarios e inversionistas., creado para apoyar a emprendedores y micro o medianos empresarios que consta de 4 elementos: “a) planeación: se responden principalmente dos preguntas: ¿A qué se dedicará el negocio? y ¿Qué productos o servicios producirá? Se describe de manera breve la empresa y sus productos; la historia del giro y el modelo de negocio. b) comercialización: se introduce la fase de mercadotecnia para definir el mercado meta y la estrategia para llegar a él, se reconocen variables que puedan influir de manera negativa en el negocio y se detallan los objetivos para lanzar el producto al mercado señalando: precio de los productos, canales de distribución, competidores y se seleccionan los medios para promover nuestro producto. c) operación: Se divide en tres secciones: estructura organizacional, producción y administración. En el primero se define el líder de la empresa, el total de empleados y su jerarquía en la empresa, su función y sus pagos. El segundo define a los proveedores clave, fechas de entrega y formas de entrega de los

⁷⁹ Innova UNAM Incubadora Unidad Central, Incubadora Unidad Ingeniería. (2012). Recuperado de <http://www.ingenieria.unam.mx/~guiaindustrial/negocios/info/3/1.htm> (8 Abril 2017)

productos (en caso de contar con productos físicos). El tercero define el plan financiero donde se busca encontrar el punto de equilibrio económico proyectando ventas, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y políticas de descuento. d) Resumen ejecutivo: no mayor a dos páginas donde se resume lo más relevante del proyecto destacando objetivos, ideas del proyecto, inversiones y competidores.”⁸⁰

Podemos observar con los dos ejemplos anteriores, que es posible encontrar diferentes estructuras a la hora de elaborar un plan de negocios, sin embargo, el propósito del mismo seguirá siendo el de investigar todos aquellos posibles factores que puedan presentarse a lo largo del proyecto o idea de negocio, anticipándose o previniendo cualquier situación que se interponga en el desarrollo de nuestro negocio.

Elaborar un plan de negocios no es tarea sencilla y por ello existen diferentes formas de realizarlo y al mismo tiempo encontrar organismos que apoyarán en la elaboración del mismo, ayudando a que nuestra idea de negocio, proyecto o producto comience su desarrollo con el pie derecho y como consecuencia que las probabilidades de éxito de nuestro producto sean mayores.

⁸⁰ Secretaría de Desarrollo Económico de la Ciudad de México. (2015). Consejo Global de Negocios de la Ciudad de México. Orientación y asesoría a: emprendedores, empresarios e inversionistas. p. (17).

Cap. 4. Principales factores de obstaculización de las MIPyMES en la Ciudad de México para alcanzar un desarrollo empresarial exitoso

En el transcurso de la presente investigación hemos logrado observar que el mundo empresarial se ha transformado gracias a la incursión de nuevas empresas, emprendedores jóvenes o proyectos innovadores que buscan un nuevo método organizativo, nuevos mercados o buscan alcanzar el desarrollo que les permita sobrevivir y encontrar un desarrollo empresarial exitoso que les dé pie a competir en el mercado. Algunos logran lo anterior gracias a que encuentran las oportunidades y cuentan con las condiciones para iniciar, desarrollar y concretar su idea o proyecto de negocio deseado. Del otro lado ubicamos aquellas empresas, emprendedores e ideas que no logran ser apoyadas o simplemente no logran sobresalir debido a los posibles obstáculos y condiciones adversas que enfrentan, mermando sus deseos de continuar su negocio obligándolos a buscar la forma de salir adelante de manera individual, en ocasiones con desconocimiento o incluso, jugando en contra de lo permitido, llegando a involucrarse en la llamada “economía informal”.

Pudimos identificar la definición internacional aprobada en la Décimo Quinta Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo (establece y adopta normas internacionales del trabajo, mediante foros donde se discuten cuestiones sociales y laborales fundamentales) realizada en Ginebra en Enero de 1993: “ El sector informal es considerado como un grupo de empresas familiares o empresas no incorporadas (no sociedades anónimas) de propiedad familiar que cuentan con las

siguientes características: empresas informales por cuenta propia que pueden emplear trabajadores familiares o empleados ocasionales y empresas de empleadores informales que contratan uno o más trabajadores sobre una base de continuidad”.⁸¹ Es cierto que el empresario enfrenta circunstancias o factores que lo llevan a involucrarse en el tema de la economía informal como: falta de educación y cultura emprendedora, desconocimiento para acceder a programas de apoyo, trámites complicados y largos a la hora de lograr acceder a programas de apoyo, falta de confianza en el empresario, ya sea de bancas de apoyo o de inversionistas, infraestructura considerada inadecuada para llevar a cabo los negocios, etcétera.

Todas estas determinantes de la economía informal, merman el desarrollo productivo deteriorando la calidad y cantidad de servicios que el estado puede ofrecer, por lo que el fortalecimiento de aquellas empresas que forman parte de la economía legal es fundamental. Afortunadamente hemos sido testigos de cómo las MIPyMES del sector formal han logrado influenciar de manera positiva en el desarrollo económico a nivel nacional y a nivel local; gracias a que existen instituciones que han buscado mejorar en cuanto a brindar programas de apoyo y financiamiento que invitan a los micro, pequeños y medianos empresarios a seguir creando oportunidades laborales y seguir contribuyendo al desarrollo económico del país, así como trabajar en cuestión de infraestructura para atraer inversionistas, empresas y empresarios de diferentes partes del mundo para

⁸¹ Cantú, Curiel, Valero Gil Jorge Noel. (2007). La Economía Informal: Estimaciones, comportamiento y potencial recaudatorio. Trillas. Ciudad de México. Primera edición. p. (13).

conocer las ideas emprendedoras e innovadoras que existen en los empresarios mexicanos y así continuar con el reconocimiento internacional que poco a poco se ha ganado gracias a las apariciones en medidores, rankings y programas de emprendimiento internacionales. La parte de la economía informal podemos considerarla clave a la hora de querer explicar los obstáculos que impiden el desarrollo empresarial deseado gracias a que esta compite de manera desleal con el resto de los empresarios y empresas que pagan sus impuestos, entregan sus registros contables, cuentan con una razón social, cumplen con sus obligaciones laborales, etcétera. La competencia en el mercado cada vez es mayor y esto ha logrado afectar la capacidad de crecimiento de las empresas formales encontrando competencia en el mercado y en ocasiones siendo remplazadas por el mismo consumidor. Muestra de lo anterior los datos brindados por el INEGI. Medición de la Economía Informal, 2015 donde: “la participación de la economía informal en el PIB del año 2012 al 2015 ha incrementado 4.7% de los 3 840 661 millones de pesos a 4 034 074 millones de pesos”.⁸²

Para alcanzar el desarrollo empresarial exitoso consideramos necesaria la participación de todos los involucrados en el mundo de los negocios buscando poner fin a esa competencia desleal que frena el crecimiento y desarrollo de negocios formales en nuestro país al igual que en la Ciudad de México. Con un gobierno que busque disminuir el tema de la corrupción promoviendo el apoyo al sector de las MIPyMES con menos impuestos y mayor difusión de programas de

⁸² Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Medición de la Economía Informal, 2015 año preliminar. Año base 2008. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/informal/> (12 Mayo 2017).

apoyo que fortalezcan a los microempresarios y así poder detectar con mayor facilidad aquellas empresas y empresarios involucrados en la antes mencionada economía informal.

4.1.- Falta de educación y cultura emprendedora

La Ciudad de México, a diferencia del resto de los estados que forman parte del país, cuenta con instituciones educativas que destacan sobre el resto (Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional) cuya metodología de trabajo e investigación ha logrado conseguir el éxito gracias a la búsqueda por desarrollar y combinar el conocimiento científico con el interés por emprender e innovar para poder así encajar en el mundo de los negocios modernos.

Queda claro que México ya se ha involucrado con diferentes barómetros de emprendimiento internacionales, ha trabajado en eventos de emprendimiento y mejorado organismos enfocados en trabajar con jóvenes emprendedores. Un ejemplo de lo anterior es el Foro Consultivo Científico y Tecnológico, cuyo objetivo principal es: “promover la expresión de la comunidad científica, académica, tecnológica y del sector productivo, para la formulación de propuestas en materia de políticas y programas de investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación”. El mismo foro ha publicado desde el año 2013 rankings o indicadores que resumen el desarrollo de la Ciudad de México en comparación con los 31

estados restantes en cuestión de infraestructura académica, de investigación y de propiedad científica e innovadora. Los jóvenes han comenzado a desarrollar ese deseo por emprender y las universidades han buscado mejorar en cuestión de educación empresarial gracias a las diferentes redes de aceleradoras e incubadoras, asesorías realizadas por académicos experimentados en el tema y el respaldo que se ofrece a la comunidad universitaria.

El maestro Juan Manuel Romero Ortega titular de la Coordinación de Innovación y Desarrollo de la UNAM destaca la importancia de trabajar en materia educativa, incluyendo educación primaria, secundaria y media superior, explicando que “la ciencia, la tecnología y el desarrollo de la investigación deben ser la palanca de desarrollo del país y no utilizarlas es un grave error ya que está documentado que las naciones que las llevan a su lado son las que más crecen, aprovechándolos como motor de desarrollo.”⁸³

El hecho de mantener un sistema educativo tradicional a nivel primaria, secundaria y medio superior ha logrado dejar de desarrollar la mente creativa de los jóvenes, desaprovechando sus capacidades y frenando el desarrollo de las mismas. Recordar nuestro capítulo anterior donde se habló de tres países (Estados Unidos, Japón y Alemania) líderes en cuestión de emprendimiento quienes han destacado gracias a basar parte de su economía en la constante innovación educativa, el vínculo de universidades con grandes inversionistas y gente de negocios que, a

⁸³ Romero Ortega Juan Manuel. (2013). Innovación: Encuentro de TIC, espacio de solución a problemas. Quinta edición. p. (23).

través de sus experiencias, transmiten confianza a los jóvenes emprendedores. Nuestro país y en específico la Ciudad de México, los sistemas educativos (nivel secundaria) donde encontrar y desarrollar nuevas habilidades en los estudiantes o trabajar en la parte de toma de decisiones y planificación no ha sido del todo valorada. Al siguiente nivel (preparatoria) la parte de promover e intentar desarrollar ese deseo de innovación y trabajo en equipo para lograr generar jóvenes con ideas emprendedoras, invitándolos a innovar buscando fortalecer el deseo de aquellos jóvenes que tienen por instinto ese espíritu innovador y desarrollarlo en aquellos que no lo tienen. Lo antes mencionado nos lleva a ubicar que los sistemas educativos no han sido modificados o no se ha trabajado para que estos se involucren en una misma idea a la hora de buscar formar jóvenes con ideas emprendedoras y con ganas de crear nuevas ideas o proyectos que a futuro generen un bien para el país y la sociedad que forma parte del mismo. El diagnóstico estatal de Ciencia, Tecnología e Innovación 2014 del Foro Consultivo Científico y Tecnológico destaca a la Ciudad de México en cuanto a la importancia que esta tiene para que las MIPyMES alcancen el éxito deseado donde nos menciona que las instituciones de educación superior con mayor capacidad educativa y los estudiantes con mayor deseo de investigación se localizan aquí.

La Ciudad de México en cuestión educativa se encuentra por encima del resto de los estados; sin embargo, como país en un análisis mundial realizado por el Foro Económico Mundial del año 2014 mismo año que el realizado por el Foro Consultivo Científico y Tecnológico indica: “que en cuestión educativa a nivel primaria nos encontramos en el lugar 124 de 142, a nivel superior ocupamos el

lugar número 86 de 148, mientras que en materia de calidad de sistemas educativos en general nos ubicamos en el lugar 119 de 148.”⁸⁴ “Para el año 2015, en cuestión educativa a nivel primaria se ocupó el lugar 84 de 144, a nivel superior nos posicionamos en el lugar 87 de 144 y en materia de calidad de sistemas educativos el lugar 123 de 144”.⁸⁵ “Finalmente para el año 2016, en materia educativa a nivel primaria 84 de 140, a nivel superior se ocupa el lugar 86 de 140 y en cuestión de calidad de sistemas educativos 117 de 140.”⁸⁶

Los resultados son claros, permiten darnos cuenta que, la Ciudad de México está por encima del resto sin embargo al entrar a un análisis como país falta mucho por trabajar. Nuestros sistemas educativos deben mejorar y buscar métodos que permitan desarrollar, explotar y explorar las capacidades y aptitudes de los estudiantes que generaran a futuro seres humanos con deseos de crear un nuevo método o idea de negocio, nuevas oportunidades laborales o simplemente jóvenes que contarán con la facilidad para detectar oportunidades en los mercados y con la capacidad de desarrollar ideas como futuros hombres de negocios.

La OCDE junto con el Barómetro del Espíritu Emprendedor destacan la importancia y el cuidado que debe existir para conseguir sistemas educativos de calidad, muestra de ello los datos brindados por el ensayo: “*Crecimiento sin*

⁸⁴ Schwab Klaus. (2013 - 2014). The Global Competitiveness Report. p. (277). Recuperado de http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf (19 Mayo 2017).

⁸⁵ Schwab Klaus. (2014 - 2015). The Global Competitiveness Report. p. (270). Recuperado de http://www.iberglobal.com/Archivos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (19 Mayo 2017).

⁸⁶ World Economic Forum. Competitiveness Rankings. (2015 – 2016). Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> (19 Mayo 2017).

fronteras: Los emprendedores hablan abiertamente” donde: “Un 70% de los encuestados piensa que los estudiantes deben contar con una capacitación específica para convertirse en emprendedores, el mismo porcentaje piensa que conferencias y seminarios sobre temas de emprendimiento en edades tempranas mejora y despierta los deseos por emprender. El 88% piensa que las historias de éxito y programas de coaching para emprendedores son claves para mejorar la percepción que tiene el estudiante para desarrollar y fortalecer su espíritu emprendedor con un trabajo a 3 años y finalmente un porcentaje mayor al 30% piensa que el fracaso de los jóvenes a la hora de emprender un negocio en el mundo empresarial se debe a la falta de habilidades adecuadas para sobresalir en el mismo”.⁸⁷

Es necesario buscar mejorar en materia educativa innovando nuestros sistemas educativos, trabajar con los estudiantes ayudándolos a desarrollar y explotar al máximo las cualidades que poseen sin importar el grado escolar en el que se encuentren y trabajar la capacidad educativa, científica y tecnológica de los mismos, buscando incrementar su deseo y visión por emprender a través de diferentes pláticas e historias de éxito que permitan involucrar cada vez más en el mundo emprendedor al joven mexicano.

⁸⁷ Sentilhes Grégoire. (2011). Los emprendedores hablan abiertamente. Gobiernos del G20 un llamado a la acción. p. (8).

4.2.- Dificultad para acceder a programas de apoyo y financiamiento

El rol que juegan los programas de apoyo y los creadores de los mismos en el mundo empresarial moderno es fundamental, ya que en su mayoría, los emprendedores que pretenden alcanzar el éxito en su proyecto emprendedor necesitarán del apoyo coordinado entre emprendedores, programas de apoyo (públicos y privados) y encargados de estos donde el objetivo de crear programas de apoyo sea el de beneficiar a aquel empresario joven deseoso de alcanzar el mejor aprovechamiento de su idea o producto.

El Reporte Regional de Emprendimiento del año 2015 menciona que la mayoría de la población adulta se siente con la capacidad, los conocimientos y la habilidad para iniciar un negocio sin la necesidad de recurrir a un apoyo ya que no temen al fracaso donde los resultados demuestran lo contrario ya que: “el 56.0% de la población adulta encuestada no cuenta con la capacidad suficiente para emprender mientras que el 38.7% si lo está y el resto se rehusó a participar”⁸⁸ Por otra parte la población joven siente y busca contar con mayor cantidad de recursos de apoyo ya sean programas de apoyo o algún financiamiento. Muestra de ello los siguientes resultados: “El 49% de la población joven busca beneficiarse de algún programa de apoyo y el 70% piensa que programas de apoyo ya sean

⁸⁸ Ruíz, Tamayo, Avilés Herrera Margarita. (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte regional 2015 México. p. 34. Recuperado de file:///H:/pdfs%20tesis/reporteregionalgem2015.pdf (19 Mayo 2017)

incubadoras, aceleradoras y mentores tienen un impacto de mediano a alto en el desarrollo de sus proyectos a un lapso de 3 años”⁸⁹

Analizando a la Ciudad de México en materia de programas de apoyo a emprendedores podemos identificar una gran variedad sin embargo el tema de la difusión de los programas de apoyo y el tiempo o duración del mismo llegan a ser en ocasiones muy cortos o los requisitos para acceder a estos son complicados sin olvidar que algunos en ocasiones presentan tasas de interés elevadas. Algunos programas de apoyo y financiamiento que podemos encontrar son: Programa de fortalecimiento a los micro y pequeño negocios para la Ciudad de México; Yo te Apoyo (Secretaría de Desarrollo Económico de la Ciudad de México), Estrategia de financiamiento para el emprendedor (Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México), Estrategia de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa (Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México), Microcrédito Kubo Impulso (Instituto Nacional del Desarrollo Emprendedor), Crédito PyMEx pequeña y mediana empresa exportadora e importadora (Banca Nacional de Comercio Exterior), Crédito Negocio Sustentable (City BANAMEX), etcétera.

Para solucionar lo anterior, es necesario encontrar diferentes vías de comunicación para poder hacer llegar la información a los jóvenes que pretenden emprender y requieren de un apoyo para dar el siguiente paso. Un ejemplo de

⁸⁹ Sentilhes Grégoire. (2011). Los emprendedores hablan abiertamente. Gobiernos del G20 un llamado a la acción. p. (11).

apoyo que ha dado resultados es la iniciativa propuesta por INNOVAUNAM y su convocatoria permanente desde el año 2013 para incubar proyectos. La 5ª edición de la publicación realizada por Innovación UNAM. *“Encuentro TIC Espacio de Solución a Problemas menciona”*: “Desde Mayo del año 2013, la convocatoria para incubar empresas en INNOVAUNAM es permanente. Ahora ya no se tiene que esperar su lanzamiento para inscribir proyectos, sino que la comunidad universitaria lo podrá hacer en cualquier época del año.”⁹⁰ La anterior opción de apoyo ha permitido involucrar a la comunidad universitaria en cuestiones de emprendimiento donde no solo se ha incubado su proyecto también se les ha informado, asesorado y vinculado con programas de apoyo que se adecuen a sus necesidades. En la 8ª edición de la publicación elaborada por INNOVAUNAM *“Innovación y desarrollo en la UNAM 2016”* menciona que los resultados post convocatoria permanente han logrado crear una gran variedad de proyectos donde: “Su éxito es del 90% y la coordinación ofrece acompañamiento hasta que se venden sus productos o servicios.”⁹¹ Lo anterior nos permite destacar que aquellos estudiantes, académicos o ex alumnos que buscan apoyar sus ideas en las incubadoras de la UNAM se les involucra con otros tipos de apoyo por ejemplo: organizaciones emprendedoras, conexión con empresarios e inversionistas (nacionales e internacionales) o con diferentes organismos de fondeo.

Es de llamar considerablemente la atención el dato obtenido por el Reporte Regional de Emprendimiento del año 2015 respecto a la situación de la población

⁹⁰ Ayón, Romero Ortega Juan Manuel. (2013). Innovación: Encuentro de TIC, espacio de solución a problemas. Quinta edición. p. (22).

⁹¹ Hernández, Orduña, Romero Ortega Juan Manuel. (2016). Innovación y desarrollo en la UNAM. Los negocios de universitarios buscan ofrecer soluciones efectivas a problemas del país. Octava edición. p. (18).

adulta que considera innecesaria la parte de buscar programas de apoyo. Sin embargo, la falta de confianza que se tiene hacia el gobierno y sus iniciativas de apoyo no suelen convencer del todo gracias a lo antes mencionado (trámites pesados, tardados y con demasiados requisitos) lo cual podemos considerar como posible “justificación” para comprender los resultados de dicho reporte.

La otra parte del tema son los financiamientos. Es natural que el riesgo de un préstamo a una micro, pequeña o mediana empresa, sea mayor que el que se tiene con empresas grandes o ya consolidadas. Por lo anterior, podemos encontrar que los accesos a los financiamientos se vuelven complicados para los jóvenes emprendedores donde condiciones crediticias adversas para los micro, pequeños y medianos empresarios suelen jugar en su contra. Falta de información, desconocimiento, poca capacidad de planeación y falta de asesoramiento, pueden ser los factores que lleven al endeudamiento a los empresarios que comienzan su camino por elegir financiamientos inapropiados para las condiciones y etapa en la que estos se encuentran. Es necesario que aquellas instituciones encargadas de brindar financiamientos, creen un ambiente adecuado y de confianza para los jóvenes empresarios, brindándoles su confianza y apoyo con información y asesoramiento respecto a las opciones de financiamiento que cada institución u organismo ofrece. Rescatamos 2 puntos del ranking 2014 – 2015 y 2015 – 2016 del Ranking de Competitividad del Foro Económico Mundial que nos permitirán ubicar el nivel de nuestro país a la hora de tocar temas de confianza hacia los programas de apoyo y financiamiento que se ofrecen y si estos están al alcance de los micro, pequeños y medianos

empresarios. “En el ranking del año 2014-2015 nos ubicamos en la posición número 73 en cuanto a disponibilidad de financiamientos y la facilidad para acceder a los mismos nos encontramos en la posición 86.”⁹² Para el ranking del año 2015-2016 encontramos que “disponibilidad de financiamientos se ocupó el lugar número 71 y la facilidad para acceder a estos ocupando el lugar 106.”⁹³

Podemos observar que existe una mejora mínima a la hora de hablar de existencia de programas de financiamiento, sin llegar a ser del todo positiva ya que por la posición en la que nos encontramos podemos identificar como insuficientes los financiamientos que existen y por el otro lado el tema del acceso a estos financiamientos con resultados que marcan un contraste significativo de un año al otro, con una caída de 20 posiciones que nos permiten ubicar como “complicado” el acceso a los mismos. Muchas cosas por trabajar para mejorar estos puntos que son fundamentales para que se logre alcanzar ese desarrollo empresarial exitoso deseado especialmente en la Ciudad de México donde el apoyo de las instituciones educativas y su conexión directa con programas de apoyo y diversos financiamientos debe ser mayormente aprovechada ya que permiten que los jóvenes empresarios tengan conocimiento de los mismos y cuenten con el asesoramiento para elegir el programa o financiamiento adecuado.

⁹² Schwab Klaus. (2014 - 2015). The Global Competitiveness Report. p. (270). Recuperado de http://www.iberglobal.com/Archivos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (19 Mayo 2017)

⁹³ World Economic Forum. Competitiveness Rankings. (2015 - 2016). Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> (19 Mayo 2017)

Nuevos modelos de financiamiento o programas de apoyo que sean de confianza para aquellos que los soliciten, ayudará a dar ese rol protagónico que los micro, pequeños y medianos empresarios necesitan para lograr consolidar sus metas o proyectos recordando que la falta de poder adquisitivo o la falta de conocimiento en temas financieros son en gran porcentaje causantes del fracaso emprendedor.

4.3.- Falta de confianza en el empresario

El sector emprendedor ha ido creciendo con el paso del tiempo, sin embargo, por los resultados vistos anteriormente (educación, cultura, programas de apoyo y financiamientos) falta mucho por mejorar ya que pese a existir y tener relación con organismos de carácter local, nacional e internacional que se preocupan por medir el desarrollo emprendedor, aún existen muchas ideas emprendedoras que no logran trascender, ya sea por las razones antes mencionadas o por la misma falta de confianza que existe en el emprendedor. Muestra de lo anterior lo menciona Juan Manuel Romero Ortega cuando compara lo que sucede con los proyectos empresariales que se valoran en la Ciudad de México y el mercado de Silicon Valley. “En nuestro país no están acostumbrados a manejar un portafolio con varios proyectos de niveles distintos de riesgo, en los cuales uno o dos pueden llegar a ser muy lucrativos y compensar las pérdidas de los otros, como sucede en otros mercados, tales como Silicon Valley donde los inversionistas suelen ser

mucho más agresivos.”⁹⁴ Por lo dicho por Juan Manuel Romero Ortega el nivel de confianza de las mismas instituciones e inversionistas que se involucran con actividades emprendedoras en nuestro país no muestran un alto nivel de confianza en los emprendedores, sin embargo considero importante recordar dos puntos importantes: la primera de ellas a nivel internacional “McKinsey & Company” destaca la confianza de inversionistas europeos y estadounidenses para invertir en proyectos de emprendedores mexicanos quienes al mismo tiempo consideran a la Ciudad como un centro de negocios de talla mundial y la segunda a nivel local “Universidad Nacional Autónoma de México” con la convocatoria permanente del año 2013 de INNOVAUNAM que ha apoyado y confiado en proyectos emprendedores realizados por la comunidad universitaria. Lo anterior permite observar que las instituciones educativas (UNAM) y la firma global de consultores (McKinsey & Company) confían en los emprendedores y las ideas que estos manejan. A diferencia de lo anterior encontramos aquellas bancas que se encargan de financiar proyectos, a quienes la revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana considera no confían en el empresario debido a que: “el acceso al mercado de factores productivos muestra limitaciones, se acentúa el pobre nivel para lograr créditos bancarios y las estadísticas indican que la banca privada, para realizar préstamos debe contar con una gran cantidad de garantías.”⁹⁵

⁹⁴ Ayón, Romero Ortega Juan Manuel. (2013). Innovación: Encuentro de TIC, espacio de solución a problemas. Quinta edición. p. (23).

⁹⁵ Amador Jesús, Gil Armando. (2012). Las MIPyMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Ibero fórum. Ciudad de México. Volumen 7. p. (152).

Antes de pasar analizar si verdaderamente existe esa confianza de externos en el empresario, se investigó que piensa el emprendedor de sí mismo a la hora de iniciar su idea de negocio o proyecto emprendedor donde la confianza en uno mismo es la clave para iniciar un proyecto. Para responder a lo anterior, se investigó en el Monitor Global de Emprendimiento del año 2015 donde los resultados en tema de confianza son los siguientes: “el 62.8% de los encuestados no teme fracasar a la hora de comenzar actividades de emprendimiento, el 30.7% si teme al fracaso, un 6.2% no sabe si temer o no a fracasar a la hora de emprender.”⁹⁶ Por otra parte se identificó que: “las mujeres con un 50.7% manifestaron no tener miedo a fracasar a la hora de iniciar un proyecto emprendedor y el 49.3% de los hombres no teme al fracaso.”⁹⁷ Los resultados muestran que existe la confianza en uno mismo para iniciar acciones de emprendimiento sin embargo ¿Existe la confianza del resto de los involucrados en cuestiones de emprendimiento?

Para buscar respuesta a los anterior continuamos con el ranking de competitividad del Foro Económico Mundial (2014-2015 y 2015-2016) nos enfocamos en los puntos que consideramos determinantes para hablar si existe o no confianza en el empresario: procedimientos necesarios para iniciar una empresa, facilidad para empresarios innovadores encontrar capital de riesgo y retención de emprendedores talentosos. Para el ranking del año 2014-2015 México se

⁹⁶ Ruíz, Tamayo, Avilés Herrera Margarita. (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Regional 2015, México. p. (35). Recuperado de file:///H:/pdfs%20tesis/reporteregionalgem2015.pdf (19 Mayo 2017)

⁹⁷ Ruíz, Tamayo, Avilés Herrera Margarita. (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Regional 2015, México. p. (36). Recuperado de file:///H:/pdfs%20tesis/reporteregionalgem2015.pdf (19 Mayo 2017)

encuentra en “el lugar número 57 de 144 a la hora de hablar de procedimientos para iniciar un negocio, al hablar de la facilidad para empresarios innovadores para encontrar capital de riesgo ubicamos el lugar 86 de 144 y finalmente la parte de retener a emprendedores talentosos se ubicó en la posición 63 de 144.”⁹⁸ Para el ranking del siguiente año, “se ubicó en el sitio número 57 de 140 a la hora de hablar de procedimientos para iniciar un negocio, comparando ambos años encontramos que en este punto se mantuvo la misma posición, al pasar a ubicar facilidad para empresarios innovadores para encontrar capital de riesgo se posicionó en el lugar 65 de 140 mejorando varias posiciones a comparación de un año anterior y por último ocupó el lugar número 69 de 144 en la parte de retener el talento emprendedor, donde se cayó en el ranking un total de seis posiciones.”⁹⁹

Observando los rankings anteriores ubicamos que las posiciones no son las que uno desearía ya que por las escalas que maneja el conteo del Foro Económico Mundial son dos los puntos que se tienen que trabajar y mejorar. El primero de ellos es la parte de la capacidad para ubicar y retener emprendedores talentosos; en este tema, el Foro Económico Mundial maneja una escala del uno al siete donde el uno maneja que el emprendedor será más valorado y apoyado en el extranjero y el siete que efectivamente será reconocido su talento en su país de origen. En este punto en ambos años se ubicó la escala de 3.5 lo que nos permite entender que en muchas ocasiones se pierde la oportunidad de desarrollar y

⁹⁸ Schwab Klaus. (2014 - 2015). The Global Competitiveness Report. p.p. (471, 491, 499). Recuperado de http://www.iberglobal.com/Archivos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (19 Mayo 2017)

⁹⁹ World Economic Forum. Competitiveness Rankings. (2015 – 2016). Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> (19 Mayo 2017)

aprovechar proyectos y seres humanos talentosos en materia de emprendimiento los cuales terminan encontrando mucho mejores oportunidades de desarrollo en el extranjero. El tema del capital de riesgo con una escala del uno al siete donde mientras más bajo es el número más difícil es que se otorgue ese capital emprendedor y se ubicó la escala de 2.5 para el año 2014-2015 y 2.8 para el 2015-2016 lo que nos permite concluir que aún hay desconfianza en esas empresas que comienzan y los inversionistas buscan asegurar sus inversiones en proyectos mayormente consolidados.

4.4.- Infraestructura inadecuada para el desarrollo empresarial

Escuchar Ciudad de México y relacionarla con sobre población y, por supuesto, constantes congestionamientos o embotellamientos debido a la gran cantidad de vehículos que hoy en día podemos ubicar en la capital, puede llevarnos a pensar que la infraestructura para tener un desarrollo empresarial adecuado es limitada; sin embargo, diferentes foros, en este caso, el Foro Consultivo Científico y Tecnológico, organizaciones políticas como el Brookings Institution o firmas de consultoría global como McKinsey & Company, reconocen la problemática de los factores antes mencionados; sin embargo, coinciden que pese a ese tipo de dificultades la Ciudad de México, en cuestión infraestructura, está bien posicionada gracias a las siguientes características: el Ranking Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación del Foro Consultivo Científico y Tecnológico reconoce a la Ciudad de México como “una ciudad global gracias a su dominio

nacional en materia de competitividad humana y su primer lugar en materia de infraestructura académica, de investigación y de infraestructura empresarial.”¹⁰⁰ McKinsey & Company destaca a la Ciudad de México, junto a ciudades como Buenos Aires o Sao Paulo, por su alto valor en cuanto ambiente e infraestructura para realizar actividades de negocios. Finalmente Brookings Institution destaca, como bien se hizo mención, su inmensa población y constante congestionamiento vehicular; sin embargo, lo anterior no ha sido obstáculo para que la capital se convierta en la puerta principal para realizar negocios entre países de habla hispana, reconociendo hospitalidad e infraestructura para todos aquellos empresarios involucrados en actividades de negocios.

Podemos ubicar gracias a lo antes mencionado que en este punto la Ciudad de México está mejor posicionada que los anteriores factores que consideramos obstaculizan el desarrollo empresarial exitoso de las MIPyMES. Otra muestra de ello es el dato proporcionado por el Estudio sobre la industria de capital emprendedor en México que rescata el “incremento de capital invertido en Infraestructura que aumentó un 20% en un periodo que va del 2000 al 2014. Destacando el incremento en el gasto público del Plan Nacional de Infraestructura 2014-2018.”¹⁰¹ A su vez, el Reporte regional del año 2015 destaca los porcentajes tan positivos que arrojó su encuesta en materia de infraestructura física y de servicios: “Infraestructura física (carreteras, telecomunicaciones, etcétera)

¹⁰⁰ Dutrénit, Zaragoza, Saldívar, Solano, Zúñiga Bello Patricia. (2013). Ranking Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación. Capacidades y oportunidades de los Sistemas Estatales de CTI. Foro Consultivo Científico y Tecnológico. Ciudad de México. p.p. (98 - 99).

¹⁰¹ AMEXCAP, INADEM, Ernst & Young, CIIE. (2015). Estudio sobre la industria de capital emprendedor en México p. (39).

proporciona un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento (78% respondió de manera positiva y 22% piensa lo contrario), no es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (72% está de acuerdo, 17% en desacuerdo y 11% neutral), una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (78% piensa que sí, 19% que no y el 3% neutral), empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costos de los servicios básicos (67% respondió de manera positiva, 17% respondió de manera negativa y 17% neutral) finalmente, una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos en aproximadamente un mes (89% está de acuerdo, 6% en desacuerdo y el 6% restante neutral). ”¹⁰²

Los resultados antes mencionados permiten observar un desarrollo en el tema “infraestructura”, además el Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional 2015-2016, destaca los avances de año tras año en el tema de infraestructura legal y comercial, para su estudio del año 2014-2015: “existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento, las mismas pueden asumir el costo de subcontratistas, proveedores y consultores, contrario al tema de fácil acceso a buenos servicios bancarios empeoró de un año al otro.”¹⁰³

¹⁰² Ruíz, Tamayo, Avilés Herrera Margarita. (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte regional 2015 México. p. (34). Recuperado de file:///H:/pdfs%20tesis/reporteregionalgem2015.pdf (4 Junio 2017)

¹⁰³ López, Campos, Naranjo Elvira. (2016). Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional 2015 México. p. (91). Recuperado de file:///C:/Users/gabri/Downloads/gem-2015-mexico-report-e-nacional-1475549723.pdf (4 Junio 2017)

Finalmente el Foro Económico Mundial en sus rankings de los años 2014-2015 y 2015-2016, en la parte de infraestructura (transporte, telefonía, energía, etcétera) nos ubica en las siguientes posiciones: “ranking del año 2014-2015 coloca al país en la posición número 69 de 144”¹⁰⁴ y en el “ranking del año 2015-2016 nos ubicamos en el lugar 59 de 140”.¹⁰⁵

Analizando los datos propuestos por el Foro Económico Mundial podemos observar que las posiciones son similares en las diferentes categorías estudiadas anteriormente (educación, programas de apoyo, financiamientos, identificación de emprendedores talentosos, etcétera) sin embargo, a la hora de pasar al análisis de la escala donde uno es considerada una infraestructura subdesarrollada, entre las peores del mundo y siete es una infraestructura extensa y eficiente, entre las mejores del mundo. A nuestro país, se le ubica en una escala de 4.2, una escala que se ubica por encima de la media donde el Foro Económico Mundial considera a la infraestructura de nuestro país como adecuada y eficiente. Lo anterior permite incluir en el análisis que el tema de infraestructura es el mejor trabajado tanto a nivel regional como a nivel nacional, siendo este reconocido por medidores y rankings de carácter nacional e internacional.

Hemos observado que a nivel nacional la Ciudad de México está en varios aspectos por encima del resto de los estados que componen a nuestro país incluso siendo el estado mayormente reconocido por instituciones y medidores

¹⁰⁴ Schwab Klaus. (2014 - 2015) The Global Competitiveness Report. p. (428). Recuperado de http://www.iberglobal.com/Archivos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (4 Junio 2017)

¹⁰⁵ World Economic Forum. Competitiveness Rankings (2015 - 2016). Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> (4 Junio 2017)

internacionales, sin embargo al pasar al análisis como país (rankings del Foro Económico Mundial) el rezago que se tiene con países considerados potencia en cada uno de los rubros analizados es muy marcado, con muy ligeros avances de un año a otro y con retrocesos importantes en otros. Muchos aspectos por mejorar y trabajar sobre todo temas de carácter financiero y de confianza hacia los jóvenes y proyectos emprendedores que pueden traer importantes beneficios a la economía nacional.

4.5.- Recomendaciones para el fortalecimiento y competitividad global de las MIPyMES en la Ciudad de México.

Hemos sido testigos de cómo el mundo, México y la Ciudad de México han ido sufriendo modificaciones en materia de emprendimiento con altas y bajas, con diferentes adecuaciones que han buscado apoyar al sector emprendedor y como se ha preparado para seguir enfrentando el reto de la globalización. Un periodo en donde no solo el país, ni la capital, sino todo el mundo, ha buscado trabajar con el objetivo de alcanzar un crecimiento económico sostenido donde los gobiernos y los emprendedores deben buscar oportunidades creativas e innovadoras para fortalecer y mejorar aquellos sectores considerados fundamentales para alcanzar altos niveles competitivos en materia empresarial. Durante el décimo octavo Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática la Universidad Nacional Autónoma de México y el Tecnológico de Monterrey en su ensayo *“Internacionalización de la PYME de México: Un estudio exploratorio”* destaca lo

que los emprendedores consideran los aspectos más importantes para que empresas y emprendedores alcancen altos niveles competitivos: “ Innovación en productos y servicios, educación y capacitación profesional, salud y bienestar del personal además de una infraestructura sólida y un fuerte entorno macroeconómico.”¹⁰⁶ Los anteriores factores se han analizado en el presente trabajo debido a esa importancia que no solo el entorno emprendedor considera fundamentales también medidores y rankings de carácter internacional que a través de cada estudio que ellos realizan, destacan los puntos fuertes y débiles de cada país realizando observaciones que desde el punto de vista internacional uno como país debe trabajar y mejorar.

La participación de los gobiernos, organismo y el propio sector emprendedor es fundamental para generar ambientes competitivos que traigan como consecuencia niveles más altos de confianza hacia iniciativas y programas propuestos por los gobiernos así como invitar a las generaciones futuras a involucrarse en temas y oportunidades de emprendimiento que traerán como resultado impactos positivos en la economía nacional.

El Barómetro del Espíritu Emprendedor ha destacado en su medidor de emprendimiento los siguientes puntos: cultura emprendedora, educación y capacitación, accesos a financiamientos y apoyo coordinado. Debemos recordar que este estudio se enfoca exclusivamente en estudiar el entorno emprendedor de

¹⁰⁶ Díaz, Hernández Perales Norma Alicia. (2013). Internacionalización de la PYME de México: Un estudio exploratorio. p. (15). Recuperado de file:///F:/pdfs%20tesis/internacionalización.pdf (4 Junio 2017)

los países que pertenecen al G20 y que nos proporciona las siguientes recomendaciones dirigidas a gobiernos y emprendedores.

a) Gobierno: “Incitar las innovaciones y resaltar la función del emprendedor de proporcionar productos innovadores, brindar apoyo de capacitación para aquellos que pasan de una función corporativa a una emprendedora, ampliar el alcance de la educación emprendedora en las universidades, cambiar la percepción del espíritu emprendedor como una opción de carrera de la educación básica en adelante, explorar las garantías crediticias y el apoyo del sector bancario, concentrar los incentivos en mejorar la innovación, diseñar incentivos con impacto, incluyentes, estables y que estén claramente dirigidos a los emprendedores, medir el impacto cualitativo y cuantitativo de los incentivos reales y potenciales, otorgar poder a las incubadoras, mejorar el apoyo personalizado para los jóvenes emprendedores y simplificar los procedimientos de registro a programas de apoyo.”¹⁰⁷

b) Emprendedores: “Contribuir para mejorar la cultura emprendedora del país promoviendo su éxito, tomar en cuenta la cultura emprendedora local al tomar la decisión de globalizar, inspirar a los alumnos al contar historias de éxito, involucrarse en los programas de prácticas profesionales y experiencias que coloquen a jóvenes emprendedores en negocios locales, abrirse más a los mercados internacionales conforme se presenten oportunidades, identificar las

¹⁰⁷ Sentilhes Grégoire. (2011). Los emprendedores hablan abiertamente. Gobiernos del G20 un llamado a la acción. p.p. (7-11).

iniciativas existentes para la creación de incentivos en todos los niveles administrativos relevantes y aprovechar los programas coordinados de incubadoras y asesoría.”¹⁰⁸

Las anteriores recomendaciones nos permiten observar que no únicamente depende del gobierno fortalecer y volver competitivo el sector empresarial (micro, pequeña y mediana empresa), sino que el rol de los emprendedores que han logrado alcanzar niveles competitivos en los mercados deben funcionar como ejemplo para aquellos jóvenes que comienzan a participar en temas de emprendimiento.

Agregando a los puntos anteriores (gobierno y emprendedores) e involucrando a los sistemas educativos obsoletos o tradicionales, consideramos importante mencionar lo vital que es el uso del idioma inglés en el siglo XXI, ya que superar las barreras del idioma ayudará a sobreponerse a cualquier obstáculo o temor que signifique buscar oportunidades en nuevos mercados, logrando con ello exponer nuestra idea de negocio o proyecto de emprendimiento más allá de nuestras fronteras. Trabajar y dar la importancia debida en todos los niveles educativos (educación básica hasta educación superior) del uso del inglés será de gran utilidad para las futuras generaciones, su desarrollo en el mundo actual y para el mundo empresarial, ayudará en la formación de emprendedores y empresarios a contar con mayor confianza y seguridad en sí mismos para buscar internacionalizar aquella idea, proyecto o negocio que cuente con las

¹⁰⁸ IBIDEM

características suficientes para seducir aquel mercado ubicado más allá de nuestras fronteras.

Pasando al análisis de los resultados del ranking del Foro Económico Mundial, es fundamental trabajar los temas de acceso a financiamientos, accesos a capitales de riesgo y la falta de capacidad a la hora de identificar ideas y jóvenes talentosos en cuestión de emprendimiento ya que la posición que se ocupa es muy baja todo debido a que en cuestión de los procesos para acceder a los financiamientos suelen ser largos y con muchos trámites además de no tener la difusión suficiente que permita llegar la información de los mismos a los emprendedores. Para ello la difusión de programas y financiamientos debe ser mayor y la educación y preparación para elegir el financiamiento o programa de apoyo deberá fortalecerse. Al tocar el punto de accesos a capital de riesgo identificamos niveles bajos de confianza por parte de bancas de apoyo e inversionistas ante proyectos que se encuentran en fase inicial, donde el capital que genera mayor apoyo a emprendedores es el capital público superando desde el año 2010 a lo que aporta el capital privado. Por último, el tema de la retención de jóvenes talentosos cuyas ideas innovadoras no son del todo aprovechadas por organismos e instituciones locales a diferencia de los países analizados anteriormente (Estados Unidos, Japón y Alemania) donde el apoyo es total hacia sus jóvenes emprendedores y donde los inversionistas suelen invertir como es el caso de Silicon Valley en cuestión de inversiones y McKinsey & Company con sus acciones para llevar ideas de jóvenes emprendedores mexicanos a los Estados Unidos.

Conclusiones

Analizar la situación en materia de emprendimiento e innovación de nuestro país y de la Ciudad de México a través de diferentes foros y rankings llevados a cabo por expertos en el tema, ha permitido ubicar nuestras fortalezas y debilidades en aquellas cuestiones consideradas cruciales para generar un desarrollo empresarial exitoso en el mundo de los negocios del siglo XXI, negocios que involucran una serie de actores (emprendedores, gobiernos, inversionistas, bancas y organismos de apoyo, etcétera) que han sentido la necesidad de involucrarse los unos a los otros debido a las diferentes oportunidades de negocio que el entorno empresarial actual ofrece.

Utilizar los diferentes medidores para comparar el desarrollo de nuestro país con países ubicados en etapa de innovación de acuerdo con las escalas del Monitor Global de Emprendimiento y rankings del Foro Económico Mundial en sus Reportes de Competitividad Global (Estados Unidos, Alemania y Japón) ha dejado excelentes aprendizajes, permitiéndonos ubicar que en las economías consideradas “desarrolladas”, el rol de las micro, pequeñas, medianas empresas y actividades de emprendimiento son consideradas una base esencial para aquellos países, ya que gracias a estas se puede generar un entorno económico competitivo, recordando que las actividades ubicadas en el pilar 10 (Sofisticación empresarial) y 11 (Innovación) del Reporte de Competitividad Global siempre serán observadas como fuentes generadoras de oportunidades de emprendimiento.

Si bien México ha utilizado métodos y, a su vez, ha trabajado con ideas “similares” a las de Japón, Alemania y Estados Unidos para fortalecer el sector de las MIPyMES y el sector emprendedor del país y de los estados que los componen destacando los recursos, la capacidad y las estrategias de apoyo que se le otorgan a los emprendedores para que se desarrollen y logren consolidar sus ideas de negocio a nivel nacional e internacional. Por otro lado es importante recordar que existe un rezago mayor a los veinte años en cuestión de emprendimiento ya que el país comenzó a involucrarse en la década de los setentas mientras que Japón, Alemania y Estados Unidos comenzaron entre los treinta y los cincuenta a trabajar y brindar toda la confianza a sus sectores de emprendimiento, provocando enormes diferencias entre México y el resto de los países. Podemos ubicar a la educación (sistemas educativos antiguos en nivel primaria y secundaria), la dificultad de acceder a los programas de apoyo y financiamiento y la falta de confianza en los empresarios (micro, pequeños y medianos), como los principales factores que no permiten un crecimiento en cuestión de emprendimiento, limitando el desarrollo constante de ideas emprendedoras y proyectos innovadores que al no alcanzar el éxito en el mercado interno pierden cualquier deseo de alcanzar la proyección internacional, encontrando dificultad para retener emprendedores talentosos y, entonces, sus ideas innovadoras suelen ser desaprovechadas para el beneficio nacional en cuestión de innovación y emprendimiento.

Si bien hemos podido identificar aquellos puntos a mejorar en temas de emprendimiento, también se identificaron factores positivos que nos permiten

ubicar que hay sectores y puntos que comprenden que trabajar en cuestión de emprendimiento aportará beneficios a nivel económico y social. Ubicando un importante desarrollo en los seis pilares (educación y formación a nivel superior, eficiencia del mercado, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, adecuado uso de la tecnología y tamaño del mercado) que identifican a México en el Reporte de Competitividad Global, se ubicó y resaltó la capacidad de las universidades (Universidad Nacional Autónoma de México e Instituto Politécnico Nacional) para involucrar a sus comunidades educativas en temas de emprendimiento con programas y asesorías que apoyan su idea o proyecto al mismo tiempo que se les motiva con experiencias e historias de éxito de diferentes empresarios e inversionistas. Sin lugar a dudas, muchos jóvenes principalmente de las instituciones educativas antes mencionadas han logrado adquirir esa confianza necesaria para emprender y cumplir sus metas; sin embargo, esto nos lleva a identificar un segundo factor que nuestra investigación nos permitió identificar y ese es la infraestructura. Si bien nuestro país ha comenzado tarde a involucrarse con el tema del emprendimiento, la infraestructura para llevar a cabo ideas de negocio, proyectos, eventos, etcétera, está muy bien desarrollada, demostrando capacidad para atraer inversionistas para que conozcan ideas de emprendedores y microempresarios, inviertan en ideas y proyectos innovadores y se den cuenta de que nuestro país cuenta con un enorme potencial en tema de emprendimiento, principalmente gracias a esos porcentajes que los barómetros de emprendimiento arrojaron, donde se demuestra que no existe miedo al fracaso emprendedor, que existen diferentes recursos en cuestión de emprendimiento, se cuenta con las estrategias de apoyo proporcionadas por incubadoras y

aceleradoras que logran crear un entorno competitivo en el ámbito de los negocios, gracias al apoyo que le brindan a sus emprendedores con ideas innovadoras y la existencia de una enorme capacidad de nuestras nuevas generaciones para identificar la importancia y los beneficios de los programas de apoyo en sus proyectos e ideas de negocio.

Debemos reconocer que para continuar con el progreso en cuestiones de emprendimiento es necesario que gobierno, organismos y sectores involucrados se relacionen de manera más activa con todos esos análisis y estudios encargados de medir los diferentes niveles de emprendimiento que nuestro país ha logrado alcanzar, por ejemplo: apoyo a proyectos emprendedores, adopción de recursos tecnológicos para el desarrollo emprendedor, combinación tecnológica con la proyectos innovadores para generar proyectos e ideas emprendedoras, educación superior capacitada para involucrar en temas de emprendimiento a los jóvenes, incentivos para crear un entorno empresarial competitivo y un mercado capaz de darse a conocer al mundo; con el fin de continuar desarrollando ideas de negocio novedosas que lograrán un entorno emprendedor competitivo capaz de llevar a cabo proyectos o productos capaces de generar mejoras en la economía nacional, obligándonos a reconocer que toda actividad de emprendimiento es y será el motor del desarrollo económico del país.

Bibliografía

Textos

- Amador Jesús, Gil Armando. (2012). Las MIPyMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Ibero fórum. Ciudad de México.
- AMEXCAP, INADEM, Ernst & Young, CIIE. (2015). Estudio sobre la industria de capital emprendedor en México.
- Ayón, Romero Ortega Juan Manuel. (2013). Innovación: Encuentro de TIC, espacio de solución a problemas. Quinta edición.
- Brookings Institution. (2015). Global MetroMonitor 2015: Slowdown, Recovery and Interdependence. Washington.
- Buena práctica 2015: Gestión del emprendimiento del Instituto Politécnico Nacional. Red Emprendia.
- Bueno Campos. La empresa y el empresario.
- Cantú, Curiel, Valero Gil Jorge Noel. (2007). La Economía Informal: Estimaciones, comportamiento y potencial recaudatorio. Trillas. Ciudad de México. Primera edición.
- Castillo, Portela Maseda Marta. Tecnología y competitividad en la teoría de los recursos y capacidades.
- Censos económicos 2014-2015. Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Aguascalientes.
- Comisión de Apoyo Emprendedores y Empresarios de Castilla y León. (2014). Emprendedor: Qué debes saber sobre... The Lean StartUp. EXCEyL.Excelencia empresarial.
- Dantus Marcus CEO StartUp México.
- Del Arenal Celestino. (2002). Máster Interuniversitario en Diplomacia y Relaciones Internacionales: Dinámicas básicas y factores de cambio en la evolución reciente de la sociedad internacional.
- Díaz, Hernández Perales Norma Alicia. (2013). Internacionalización de la PYME de México: Un estudio exploratorio.
- Dutrénit, Zaragoza, Saldívar, Solano, Zúñiga Bello Patricia. (2013). Ranking Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación. Capacidades y oportunidades de los Sistemas Estatales de CTI. Foro Consultivo Científico y Tecnológico. Ciudad de México.
- Erossa Eugenia. (2004). Metodología en proyectos de inversión. Limusa Noriega Editores. Ciudad de México.

- Farias Mauricio. (2011). Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas. Finanzas II Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo y sus costos.
- Ferrand, Thomasson Roy. (2017). YABT and the Sustainable Development Goals
- Flietman Jack. (2000). Negocios Exitosos: Como empezar, administra y operar eficientemente un negocio.
- Foncerrada Luis. (2013). La importancia del Sector Privado en México.
- Formichella María. (2004). Monografía realizada en el marco de la Beca de la Iniciación del INTA: Gestión del emprendimiento y la innovación. El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local.
- Hernández, Orduña, Romero Ortega Juan Manuel (2016) Innovación y desarrollo en la UNAM. Los negocios de universitarios buscan ofrecer soluciones efectivas a problemas del país Octava edición.
- Impulsa. (2014). Aceleradora vs Incubadora.
- Innova UNAM Incubadora Unidad Central, Incubadora Unidad Ingeniería. (2012).
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Medición de la Economía Informal, 2015 año preliminar. Año base 2008.
- La Empresa y su organización. (2011).
- López, Campos, Naranjo Elvira. (2016). Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional 2015, México.
- Marriott Pablo. (2007). Los 3 tipos de empresario. Contrapeso.Info
- McKinsey Global Institute. (2013). Urban world: The shifting global business landscape.
- Méndez Morales José Silvestre. (2011). La economía en la empresa: en la sociedad del conocimiento. Cuarta edición. México, Ciudad de México. McGraw-Hill.
- Meza José Antonio. (2006). Reflexión: De emprendedor a empresario.
- Mintzberg Henry. (1995). La Estructuración de las Organizaciones. Ariel. Primera edición.
- Morales A Fernando. (2000). Globalización: conceptos, características y contradicciones. Revista Educación Universidad de Costa Rica. Volumen (24). número (1).
- Moreno Tania. (2010). Los 7 financiamientos para PYMES. CNN Expansión.
- Mtro. Ortega Romero Juan Manuel. (2013). Manual de Procedimiento: Formato de Modelo de Negocio. INNOVAUNAM.
- Mtro. Ortega Romero Juan Manuel. (2013). Innovación UNAM Acciones en apoyo al patentamiento, emprendimiento e incubación.

- Münch Lourdes. (2007). Administración: escuela, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. Pearson Prentice Hall. Estado de México. Primera edición.
- Nacional Financiera S.N.C Que tipo de sociedad mercantil me conviene según mi actividad.
- Parellada, Aguirre, Santiago Areyuna Ariel. (2007). Emprende o innovar ¿Dónde está la diferencia? Revista de contabilidad y dirección empresarial. ACCID. Barcelona.
- Patlán Pérez Juana, Valencia de Lara Pilar. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico Volumen (5). Edición (3).
- Perales, Díaz Hernández Rene (2013). Internacionalización de la PYME de México: Un estudio exploratorio. ANFECA. Volumen (47).
- Pérez, Villegas Márquez Estrada Alejandro. (2006). Un caso exitoso de incubación de empresas de base tecnológica: el modelo IPN. Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+1.
- Pricewaterhouse Coopers UK (2009) Which are the largest city economies in the world and how might this change by 2025?
- Romero Ortega Juan Manuel (2013) Innovación: Encuentro de TIC, espacio de solución a problemas. Quinta edición.
- Ruíz, Tamayo, Avilés Herrera Margarita (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Reporte regional 2015 México. Sánchez Tapia Blanca (2015).
- Impulso al emprendimiento en México. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Emprendedores. Ciudad de México. Volumen. (153).
- Sánchez, Aldana Martínez Clemencia. (2008). Paul Krugman y el Nuevo Comercio Internacional. Criterio libre. Bogotá.
- Schwab Klaus (2013 - 2014) The Global Competitiveness Report.
- Schwab Klaus (2014 - 2015) The Global Competitiveness Report Schwab.
- Secretaría de Desarrollo Económico de la Ciudad de México (2015). Consejo Global de Negocios de la Ciudad de México. Orientación y asesoría a: emprendedores, empresarios e inversionistas.
- Secretaría de Economía (2012) Sistema Nacional de Incubación de Empresas.
- Sentilhes Grégoire (2011). Los emprendedores hablan abiertamente. Gobiernos del G20 un llamado a la acción.
- Trujillo Orduña Joaquín (2016). Administración tecnológica para mejorar la competitividad de su empresa. Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa. Emprendedores. Ciudad de México Volumen (154).
- Vacas Sáez F, García O, Palao J, Rojo Pedro. (2000) Investigación tecnológica en las empresas. Temas básicos. Universidad Politécnica de Madrid.

- Valencia Rodríguez Joaquín (2011) Administración de pequeñas y medianas empresas. Cengage Learning. Ciudad de México.
- Viguria Luis (2012) Young Americas Business Trust organización internacional sin fines de lucro que trabaja en cooperación con la Organización de Estados Americanos.
- Villareal Oskar (2005). La Internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea.
- World Economic Forum. Competitiveness Rankings (2015 – 2016).

Páginas web

- <http://www.brookings.edu/-/media/Research/Files/Reports/2012/11/30%20global%20metro%20monitor/30%20global%20monitor%20appendixb.pdf>>
- <https://www.redemprendia.org/sites/default/files//adjuntos/51d0c16ebf5320f3ad9b19227caa7b45.pdf>
- <http://www.startupmexico.com/>
- <file:///F:/pdfs%20tesis/internacionalización.pdf>
- <http://yabt.net/download/One-pagers-ESP-ODS-2017.pdf>
- http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/loranca_r_ra/capitulo3.pdf
- http://www.nacion.com/opinion/foros/Importancia-sector-privado_0_1357464255.html
- <http://www.ingenieria.unam.mx/~guiaindustrial/negocios/info/3/1.htm>
- <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/informal/>
- <http://www.innova.unam.mx/index.php/acerca-de-innovaunam/>
- <file:///F:/pdfs%20tesis/La%20empresa%20y%20su%20organizaci%C3%B3n%2001.pdf>
- <file:///C:/Users/gabri/Downloads/gem-2015-mexico-reporte-nacional-1475549723.pdf>
- http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world_the_shifting_global_business_landscape
- http://expansion.mx/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes?internal_source=PLAYLIST
- www.innovacion.unam.mx/formatos/innovaUNAM/modelo_de_negocios.xlsx
- <file:///C:/Users/Admin/Downloads/SOCIEDAD-MERCANTIL.pdf>
- <http://pwc.blogs.com/files/global-city-gdp-rankings-2008-2025.pdf>.
- <file:///H:/pdfs%20tesis/reporteregionalgem2015.pdf>

- http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
- http://www.iberglobal.com/Archivos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
- <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/casos-de-exito/19-mexico-emprende/281-sistema-nacional-de-incubacion-de-empresas>
- <http://yabt.net/es/acerca.php>
- <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>
- <http://www4.ujaen.es/~cruiz/diplot-1.pdf>