

Tema: EL EMPRENDIMIENTO EN MEXICO



- NOMBRE DEL ALUMNO: DENILSON ANTONIO CRUZ VELASCO
- NOMBRE DEL DOCENTE: GARDUÑO ORTEGA GERARDO
- CARRERA: CONTADURIA Y FINANZAS
- CUATRIMESTRE: 9°
- MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 11 DE JULIO DEL
2022

El Objetivo De Este Artículo, Consiste En Analizar Las Características

Sociodemográficas de la población emprendedora en México, con la finalidad de identificar el perfil de los emprendedores, así como indagar si en efecto, la actividad emprendedora configura un mecanismo de inserción exitoso al mercado laboral o, en su caso, se trata de una forma de sobrevivencia ante la carencia de oportunidades de empleo. Para ello, se propone incorporar los elementos dados por un conjunto de vertientes teóricas y empíricas, así como la construcción de un esquema analítico a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del primer trimestre 2016, y el método de Análisis de Correspondencias Múltiples. Los resultados muestran que, en cierta medida, se refuta la situación ideal del emprendimiento enunciada bajo los preceptos teóricos, ya que en el caso de los jóvenes mexicanos se deduce que la actividad emprendedora emerge como una forma de sobrevivencia más que una manera de explotar el entorno para los negocios, la motivación personal y las capacidades físicas e intelectuales.

Como podemos notar el objetivo de este ensayo es ver el emprendimiento en México, existen muchos jóvenes con ganas de emprender un nuevo negocio o proyecto pero uno de los factores importantes para poder iniciarlo es el efectivo o capital como se ha notado otros factores importantes que debe tener un emprendedor son sus características debe saber escuchar a los demás debe ser seguro tener una mente positiva etc. Es indispensable conocer qué es la disciplina de Emprendimiento y la manera en que debe de estudiarse, esto para poder profesionalizar desde la educación, hasta el seguimiento que se les debe de dar a los emprendedores.

Panorama Del Emprendimiento En México

De acuerdo con Marianna Stephania Hernández Aguilar 1 Octubre 2020 Muchas personas piensan en crear su propio negocio por diversas razones, pero la principal de ellas es lograr su independencia económica y tener autonomía en la toma de decisiones de un negocio.

México es conocido por sus altos índices de emprendimiento y creación de pequeñas y medianas empresas (PyMEs). La Universidad Anáhuac informó que se abren cerca de 35 mil negocios mensualmente en el país. Con estos datos, cualquiera podría pensar que el país tiene un ambiente ideal para los emprendedores, sin embargo este aspecto tiene matices.

Como se puede ver México no es muy reconocido por formar empresas multinacionales tales como los demás países del mundo tampoco el índice de vida de las empresas no son tan largo.

El 75% de los negocios que hoy se abren no llegarán a su segundo año de vida, 2 de cada 3 emprendimientos en México no alcanzarán los cinco años de operaciones y solamente el 10% logrará sobrevivir más de una década. De hecho, de los emprendimientos que hoy se están haciendo solamente el 0.7% de ellos crecerá, según datos de la *Bolsa Institucional de Valores* (BIVA), recopilados por la revista *Forbes*.

A decir de la directora de esta institución, la razón detrás de estos datos está en la falta de acceso a tecnología y financiamiento para estas empresas, sin embargo la *Universidad de Estudios Avanzados* (UNEA) considera que actualmente existen los programas y apoyos suficientes para los emprendedores y que en realidad los retos radican en otros aspectos.

Optimista: México es un caldo de cultivo para el emprendimiento

En el blog de la UNEA, la institución hace énfasis en que no se deben culpar a agentes externos como al gobierno de los países o los ambientes económicos hostiles, ya que “en los últimos años México ha venido colaborando e incentivando el emprendimiento nacional a través de programas que fomentan el desarrollo económico”.

Sin embargo, lo anterior depende de las decisiones de los gobiernos en turno, tanto federales como locales. Un buen ejemplo de lo anterior es que el año pasado la cámara de diputados aprobó la desaparición de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

El argumento fue que se estaba evitando burocracia y se entregarán los recursos directamente a los emprendedores que lo soliciten a través de la Secretaría de Economía (SE), dependencia a la que pertenecía el INADEM.

Si bien se prometió que los microcréditos para los emprendedores y pequeños empresarios tendrían un valor total de 3 mil millones de pesos, el presupuesto de egresos de la federación para el 2020 definió que los microcréditos para el bienestar sería de poco más de dos mil millones de pesos, es decir, un 20% menos que el año anterior, según información de *Forbes*

La UNEA argumenta que en realidad son pocos los emprendedores que aprovechan los créditos y programas de financiamiento para empezar o impulsar sus empresas, mientras que la mayoría emprende con recursos propios. Al identificar lo anterior como el principal reto, la institución recomienda lo siguiente para lograr emprender de manera exitosa:

Capacitarse. Atribuyendo el éxito o fracaso a los factores internos y no externos, la compañía identifica la capacitación como básico para hacer mejores análisis y tomar buenas decisiones.

Hacer estudios de mercado. Esto permitirá obtener información relevante como el comportamiento de los consumidores a los que se piensa vender, preferencias y quién es la competencia y qué están haciendo.

Hacer un plan de negocios. Es la base para dirigir tu negocio, será el eje de todas las decisiones y estrategias de la compañía.

Monitorea y controla. Los resultados y los procesos deben monitorearse todo el tiempo para saber si hay que hacer adecuaciones.

Respecto a la capacitación, si no tienes el tiempo también puedes acudir con los expertos. Asesorarte con una incubadora de negocios es una gran opción.

Pesimista: México no brinda lo necesario a los emprendedores

De acuerdo con María Ariza, presidenta de la Bolsa Institucional de Valores (BIVA), los programas financieros y créditos para emprendedores no son suficientes o no son de fácil acceso para las personas que quieren empezar un negocio, según informa *Forbes*.

Algunos de los datos clave que da sobre el panorama del emprendimiento en México son:

El 70% de las empresas que se crean no ofrecen ningún valor agregado.

90% no tiene acceso a tecnología de punta.

2.6% accede a la tecnología.

75% no va a crecer.

0.7% sí va a crecer.

El mayor problema que Ariza identifica es que el financiamiento no se da en tiempo y forma, lo que imposibilita el acceso a tecnología y, por consecuencia, que las empresas tengan baja competitividad en el mercado y se vean rebasados por otras empresas más grandes o constituidas a nivel nacional e internacional.

“Además, las compañías menores acceden a crédito bancario a partir de los 2 años, aunque 2 de cada 3 emprendimientos muere antes del primer lustro de existencia”, asegura dicho artículo en *Forbes*.

La solución a este problema radica en que tanto las instituciones gubernamentales como los privados (bancos, fondeadoras y bolsas) fomenten el acceso en tiempo y forma para estimular la permanencia y el crecimiento de las empresas que comienzan en el mercado.

Tecnología, Clave para el emprendimiento en México

Algo similar opinó Fernando Becerril, socio de BC&B, quien reconoció que el esfuerzo ha sido bueno en términos de fomentar e impulsar un entorno favorable para los emprendedores a través de políticas públicas e iniciativas del sector privado.

Sin embargo dijo que todavía hay camino que recorrer en temas de fondos y apoyos tanto públicos como privados para capitalizar. Agregó que la tecnología es clave para la innovación en los emprendimientos, especialmente aquellas que ayudan a tomar decisiones y mejorar el control del negocio, tales como la inteligencia artificial, el big data, el block chain, entre otras.

“Como resultado de toda esta tendencia, nuestro actual estilo de vida se verá impactado por las nuevas tecnológicas, de la misma forma en la que actualmente, hemos modificado nuestros patrones de consumo en sectores como la transportación, el hospedaje y el entretenimiento”, opinó el ejecutivo.

Su conclusión fue similar a la de Ariza: para conseguir los objetivos de innovación en los emprendimientos, se necesita tecnología y para ello se requiere proteger los desarrollos comerciales y tecnológicos, los activos intangibles, así como colaborar e identificar las oportunidades y desarrollar proyectos.

Como vimos, los factores externos determinan una buena parte del panorama del emprendimiento en México, sin embargo este ecosistema también lo forman personas como tú que quieren empezar su negocio. Así, las actitudes y acciones que toman los emprendedores también le dan forma a este panorama.

La *Universidad Anáhuac* recoge tres tipos de emprendedores que existen

Autoemprendedor

Creador de negocios

Creador de empresas

La Universidad lamentó que la gran mayoría de los emprendedores del país sean de la primera categoría y concluyó que la predominación de este tipo de negocios es la razón por la que México es el paraíso de los emprendedores y que el empleo informal sea lo más común en el país, aunque esto no sea lo más correcto o legal, así como que es el país que más trabaja, pero que menos ingresos genera.

“Los datos oficiales muestran que el 66% de las PyMEs mexicanas generan menos de \$500 mil pesos al año, mientras que el 80 % vende menos de \$1 millón de pesos anualmente”, informó la Universidad.

Empieza con el pie derecho

Con toda esta información, podemos dejarte los siguientes consejos:

El financiamiento es importante.

A pesar de los debates, debes buscar financiamiento de los programas públicos o créditos bancarios.

Para acceder a estos apoyos debes tener en regla tu contabilidad, pues será un elemento importante para brindar confianza a la institución que te dará el dinero.

Como podemos notar en México el emprendimiento constituye un tema de especial trascendencia para aquellos en quienes recae la toma de decisiones y para la sociedad en general, consecuencia de la situación del mercado de trabajo caracterizada por la insuficiente oferta de puestos laborales y la elevada demanda por fuentes de empleo.

En el contexto de la población joven, la creación de una empresa, configura un mecanismo que potencializa la inserción exitosa al mercado laboral a través del autoempleo, y paralelamente representa una vía para la producción de bienes y servicios innovadores.

El análisis de la actividad emprendedora constituye una tarea compleja debido a la carencia de un esquema cuantitativo y cualitativo universalmente aceptado. Teóricamente, se identificaron cuatro vertientes que abordan este tópico desde ángulos divergentes, aunque complementarios: visión schumpeteriana, entorno micro, ámbito meso y contexto macroanalítico.

El punto de coincidencia de las perspectivas teóricas, versa en describir un escenario ideal respecto a la actividad emprendedora; no obstante, se reconocieron aseveraciones críticas. La detracción medular señala que, incentivar masivamente proyectos empresariales mediante políticas públicas y programas de financiamiento, estimula negocios con escaso aporte a la innovación y carentes de probabilidades para sobrevivir en el largo plazo. Además, es preciso reconocer los diferentes tipos de emprendedores, así como los motivos y las motivaciones que inducen a la gestación de una empresa, ya que no todos los sujetos poseen las peculiaridades correspondientes a una persona emprendedora.

Los resultados sugieren concluir que existe una mayor participación en el emprendimiento de los hombres, casados y jefes de familia. Similarmente, las mujeres tienen, en contraste con los hombres, una inclinación ligeramente mayor hacia el emprendimiento a raíz de un rompimiento o separación conyugal, situación equiparable al *emprendedor falso* concebido en personas vinculadas al emprendimiento por un motivo (en ocasiones pasajero) y no por una verdadera vocación para los negocios. Hasta la fecha los únicos estudios que se han realizado en la disciplina del emprendimiento en México comprenden los reportes descriptivos del GEM; el estudio explicativos de Gonzalez (2011) en donde se analiza el efecto del capital humano en la identificación de oportunidades; el estudio del efecto de las redes sociales en la identificación de oportunidades analizando el género (González, 2008) y algunos estudios descriptivos de mujeres

empresarias desarrollados por Zabludovsky (2007) y Zabludovsky & Avelar (2001). Esto muestra la gran área de oportunidad de continuar con el estudio de la disciplina de emprendimiento y darle un enfoque más profesional a la actividad de enseñanza y seguimiento de los emprendedores. Dentro de la disciplina de emprendimiento el estudio de género ha tomado una gran relevancia (Brush, 2005; Brush & Hisrich, 1991; Brush & Manolova, 2004; De Bruin, Brush, & Welter, 2007; Greer & Greene, 2003); la participación de la mujer en la actividad económica -particularmente en la emprendedora- en diversos países del mundo se ha incrementado considerablemente (Brush, 2005; Greene, Hart, Gatewood, Brush, Carter, 2003), y México no es la excepción (Gonzalez, 2011; Zabludosvsky, 2003; Zabludovsky & Avelar, 2001). Si bien existen actualmente Mesa 4. Emprendedurismo, creación e incubación de empresas. Página 16 diversos programas a nivel nacional que fomentan la cultura emprendedora, es necesario comprender por qué las mujeres no participan de los recursos y los apoyos que se ofrecen institucionalmente por gobiernos y universidades (Gonzalez & Husted, 2011).

Referencias Bibliográficas

Abad, J., Muñiz, N., y Cervantes, M. (2003). Análisis de correspondencias simples y múltiples. En J.P. Lévy y J. Varela (Coords.). *Análisis Multivariable para las Ciencias Sociales* (pp. 355-416). Madrid: Pearson, Prentice Hall.

Abdala, E. (2004). Formación y empleabilidad de jóvenes en América Latina. En M. Molpeceres (Coord.). *Identidades y formación para el trabajo* (pp. 7-65). Montevideo: Organización Internacional del Trabajo, OIT) / Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre formación Profesional.

Alcaraz, R. (2011). *Emprendedor de éxito* (4ª edición). México: McGraw Hill.

Zabludovsky, G. (2003). Women in Business in Mexico. Paper prepared for the Latin American Studies Association, Dallas, USA. Retrieved May 15, 2010, from Latin American Studies Association Web Site <http://lasa.international.pitt.edu/Lasa2003/ZabludovskyGina.pdf>

zabludovsky, G. & Avelar, S. (2001). *Empresarias y Ejecutivas en México y Brasil*, México: Grupo Editorial Porrúa.

Gonzalez M.D. & Husted B.W. (2011). Gender, Human Capital, and Opportunity Identification in Mexico. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 3(3), 236-253

Marianna Stephania Hernández Aguilar 1 Octubre 2020