

Los retos del emprendimiento en México

MEDRANO, Victoria, SANDOVAL, Raúl y TAVERA, María

V. MEDRANO, R. SANDOVAL y M. TAVERA

lpacheco_1@yahoo.com

F. Pérez, E. Figueroa, L. Godínez (eds.) Ciencias Sociales: Economía y Humanidades. Handbook T-II. -©ECORFAN, Texcoco de Mora, México, 2017.

Abstract

Entrepreneurship topics are diverse and gross; In Mexico we reached 25% of cases of success of the new enterprises, low indicator considering that the entrepreneurs have the means of systems and technologies of information and communication, by means of them access to theories and methodologies for that end; Are the new entrepreneurship models called World StartUps, this research focuses on identifying and considering the challenges of the Mexican entrepreneur, the existing barriers of individual, institutional and context. The entrepreneur has more tools and the use of networks; Is involved with global competition, so that SMEs and SMEs require investment support and technological structure to be competitive with a level of development and innovation.

5 Introducción

En México cerca del 75% de los emprendimientos fracasan; derivado, de acuerdo a López (2016) a finanzas débiles, falta de objetivos y planeación deficiente; por otro lado en un artículo del periódico El Financiero (2014) menciona que otro factor es la escases de habilidades; al comparar a México con otros países latinos en temas de emprendimiento se encuentra que mientras en Colombia subsisten hasta un 41% de sus emprendimientos al segundo año de vida; en nuestro país sólo un 25% alcanza dos años de existencia.

En México los emprendedores no son capaces de establecer las estrategias adecuadas para cautivar al mercado y con ello asegurar la venta de sus productos; si no hay ingresos es obvio que el fin ineludible es la quiebra. (Hernández Hernández, 2016)

Identificar las principales barreras y retos que tiene el emprendedor mexicano hoy en día es de suma importancia para que tanto el emprendedor, las instituciones y gobierno canalicen esfuerzos de manera conjunta para que el mayor número de emprendimientos consiga el éxito y con ello se impacte de manera positiva en la economía del país. El Financiero (2014) menciona que unas de las tendencias y retos del emprendedor mexicano son la perspectiva internacional y generación de empleos; así mismo Reyes-Heróles (2008) las principales barreras son los monopolios y el difícil acceso al financiamiento.

Por otro lado, según Lascuráin (2015) los principales retos que tienen cada uno de los involucrados en el ejercicio del emprendimiento para las MiPyMES son:

- Los Emprendedores. Desarrollarse como emprendedores con potencial y crear las condiciones para que escalen sus proyectos globales.
- Los Fondos. Que los inversionistas de capital de riesgo se compongan de al menos 50% que tengan experiencia o conocimiento acerca de la industria o giro sobre el que se fundamenta el emprendimiento en el cual desean invertir; así como también que los fondos públicos sean un medio no un fin; y crear esquemas financieros sustentables que generen retornos atractivos para sus inversionistas.
- El Gobierno. Revisar la normatividad y los protocolos de asignación de los recursos públicos para acotar el apoyo requerido para crear y detonar proyectos sustentables, y que estos sean confiables.
- Las Universidades. Lograr que las universidades sean instrumentos amplificadores para los emprendedores en etapas tempranas, para que puedan apoyarlos e impulsarlos sin importar si son o no alumnos de las mismas.

Son diversos puntos de vista generados en el tema de estudio, en este trabajo se analizan y se resumen en cuatro categorías importantes que son el emprendedor como principal actor, las instituciones educativas, el gobierno y su entorno.

5.1 Metodología

El tema de la presente investigación se derivó de conocer la importancia del desarrollo del emprendimiento en México, y es que según Macías (2003), las micro, pequeñas y medianas empresas son pilares fundamentales e indispensables para el desarrollo nacional al ser de los principales generadores de empleos y riqueza. Para nuestro estudio se clasifican las empresas para conocer el enfoque de nuestra investigación.

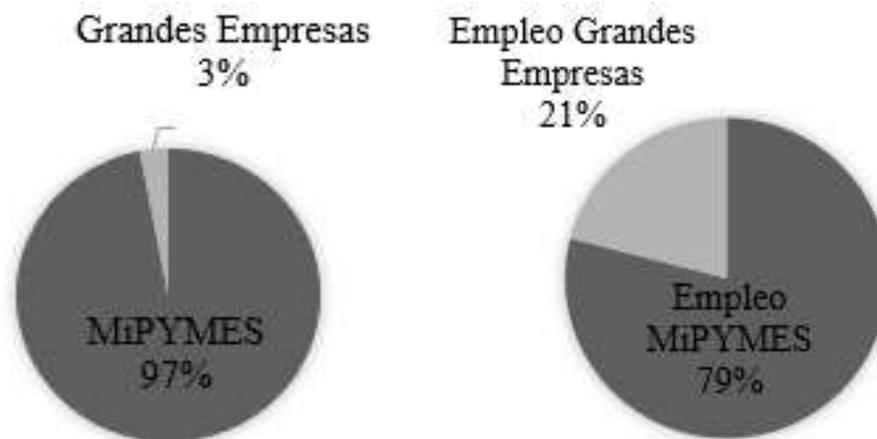
Tabla 5 Clasificación de las MiPYMES

Trabajadores	Industria	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10
Pequeñas	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Medianas	51 a 250	31 a 100	31 a 100

Fuente: Elaboración propia con base a Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2002)

Las MiPYMES representan el 97% de las empresas en México que generan el 79% de los empleos y generan ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB).

Gráfico 5 MiPYMES, Tamaño y Generación de Empleo



Fuente: Elaboración propia con base a INEGI (2005)

Considerando la importancia en la economía mexicana que tiene la generación de MiPyMES y conociendo que el indicador de éxito de los emprendimientos en México, es de apenas un 25%; se basa la importancia de esta investigación ya que se considera que identificar las posibles causas y los retos que tiene el nuevo emprendedor mexicano son de suma importancia para marcar los las áreas a desarrollar con el objetivo de mejorar dicho indicador.

Para definir los retos del emprendedor mexicano se aplicó una metodología documental y descriptiva; considerando los indicadores de porcentaje de éxito de las MiPyMES; su participación en el PIB y generación de empleos se consideran los siguientes parámetros: ventaja competitiva, competencia global, inteligencia financiera, inteligencia emocional, modelo StartUp, el entorno del emprendedor, vinculación con instituciones educativas y programas gubernamentales de apoyo para emprendedores.

Se seleccionaron fuentes impresas y digitales del 2000 al 2016; para considerar la información más reciente sobre el tema en cuestión; ya con dicha información se realizó un análisis y selección de los elementos considerados de mayor relevancia y con ellos se llevó una discusión y conclusiones.

Figura 5 Metodología de Investigación



Fuente: Elaboración propia con base a (Torres Hernández & Navarro Chávez, 2007)

5.2 Antecedentes y objetivos del estudio

De acuerdo Pedreño (2013) de una entrevista realizada a Ángel Tamayo Foronda de IberMéxico Global Solutions; consideran que México tiene grandes oportunidades para emprender, esto derivado de que en los últimos 15 años la economía mexicana ha tenido un crecimiento estable y que su ventaja geográfica al tener frontera con Estados Unidos de América lo coloca como un mercado con amplias potencialidades no sólo por su tratado de libre comercio con el país del norte, sino por la inminente necesidad de crear un bloque en el Pacífico para contener la expansión de China.

Sin embargo en el ejercicio del emprendimiento los datos arrojados de éxito, que apenas alcanzan un 25%, dejan mucho que desear; es por ello que el presente estudio tiene como objetivo identificar cuáles son los retos y barreras a los que se han enfrentado y se enfrentan día con día los emprendedores mexicanos para que nos permita aterrizar dónde realmente estamos parados y cuáles son las áreas que tanto el individuo, las instituciones educativas y el gobierno necesitan urgentemente desarrollar, integrar y gestionar.

5.3 Los Retos del Emprendimiento en México

Es común que para muchas personas el tener un negocio propio sea algo así como un sueño dorado. Todo mundo se imagina todos los beneficios que le atraerá el poder ser dueño de su propio tiempo, no contar con una autoridad por encima de ellos, manejar sus finanzas a discreción, aumentar evidentemente sus ingresos y todo aquello que promete él ya típico encuadre emblemático llamado: El sueño americano.

A pesar de que para Vargas Chacón (2013) en México se ha desarrollado una orientación hacia desarrollar nuevos emprendimientos, a consideración de Hernández Hernández (2016) en nuestro país el emprendimiento no es tan popular como lo es en países de primer mundo; lo anterior obedece, en su consideración, a que los esquemas de educación no contemplan de manera regular el impulsar un espíritu de innovación y creación de empresas a lo largo de los estudios básicos e incluso universitarios. En la mayoría de los casos los estudios superiores nos invitan a integrarnos a esquemas de labor dentro de empresas ya constituidas como empleados; no se orientan aún, de manera preponderante a impulsar a los estudiantes a comenzar durante el estudio de su programa académico su propio emprendimiento; y aún en mínimas ocasiones una vez concluidos sus estudios.

Sin embargo, es cada vez más común que este tipo de intenciones se popularicen a lo largo de las redes sociales y otros foros o entornos en donde se pueden encontrar múltiples grupos de emprendedores o de jóvenes que están buscando emanciparse por este medio. Los paradigmas tradicionales de producción económica también están cambiando dado que la realidad inminente de la economía global, de acuerdo con Hernández Hernández (2016), implica problemáticas patentes en términos de escasez de trabajos, aumento de sustitutos a la labor humana, densidad de población que se queda fuera de las oportunidades productivas, escasez de recursos naturales y por lo tanto escasez de oportunidades de integración a esquemas económicos ya constituidos.

Según la OMPI, México muestra fortalezas en la exportación de bienes creativos, en el ambiente de negocios, en el dinamismo del comercio exterior, en el número de graduados en ingeniería, en el ranking mundial de universidades, así como en la penetración a la Internet. Sin embargo, el país está rezagado en el crédito interno al sector privado como porcentaje del PIB, en la creación de empleos y en conocimientos sofisticados, así como en inversión en infraestructura tecnológica. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

Este aumento de competitividad laboral que según Hernández Hernández (2016) atrae una disminución de salarios, conlleva a inseguridad laboral y por lo tanto a una desestabilidad laboral que, en conjunto con otros factores, han obligado a que muchas personas jóvenes e incluso adultos de generaciones anteriores: las llamadas generaciones Y (Millennials) comprendida por jóvenes entre los 20 y 30 años; la generación X que abarca quienes están entre los 30 y 40 años y los Baby Boomers que se encuentran entre su 50 y 60 años; que como lo indica FORBES (2014), estén buscando la forma de satisfacer sus necesidades financieras y económicas a través de crear esquemas de negocios por lo que el emprendimiento se está volviendo una moda que está cada vez en boca de más personas que ven en ella la forma idónea de lograr su emancipación productiva y económica.

Tal como lo menciona la revista Entrepreneur (2012) en una publicación en su página Web, los emprendedores se ven obligados a evolucionar junto con su entorno empresarial para lograr el éxito deseado y, que además de las habilidades intelectuales y conocimientos profesionales; la inteligencia emocional juega un papel preponderante para el éxito en el ejercicio del emprendedor.

En esta línea Robbins (2011) puntualiza el hecho de que vivimos en la llamada “era de la información”, esto es, ya no estamos en una cultura primordialmente industrial, sino en la de las comunicaciones; con este entorno del mundo moderno caracterizado por el flujo masivo de la información; las ideas, movimientos y conceptos cambian casi a diario. He aquí que el emprendedor del siglo XXI más que nunca, requiere estar preparado para sacar el mayor provecho del “cambio”. Si bien en la cultura emprendedora mexicana es común comulgar con el refrán de “el pez más grande se come al chico”; me permito indicar que hoy por hoy es más asertivo decir “el pez más rápido le gana al lento”.

En este sentido, se constata que una de las tendencias internacionales que son consideradas de las más importantes y relevantes de nuestro siglo son los emprendimientos de innovación basados en TIC’s (mundialmente conocidos como StartUps), y es que según el Director Senior de Asuntos Jurídicos, Corporativos y de Ciudadanía de Microsoft México, estos emprendimientos son una forma de “democratizar la productividad, es decir, lograr que el mayor número de personas de una determinada economía, puedan gozar de empleos productivos”; de esta forma los temas del último momento están relacionados con emprender, identificar oportunidades y establecer los medios y herramientas para generar dichas empresas.

Para vislumbrar de mejor forma como estos tipos de emprendimiento se han convertido en uno de los fenómenos más disruptivos del mundo de las últimas décadas, basta con observar su crecimiento exponencial; las empresas generadas de estos emprendimientos son las únicas, a lo largo de la historia bursátil, que en menos de 5 años han adquirido un valor mayor al del total de empresas que cotizan en bolsa de distintas economías; tal es el caso de la empresa WhatsApp que se vendió en marzo de 2014 por 19 millones de dólares con apenas 52 empleados y con menos de 5 años de antigüedad. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

Pero, ¿Qué tan difícil puede ser para una persona comenzar un emprendimiento de cero (StartUp) cuando no se tiene un antecedente familiar o una guía formal educativa o académica que nos vaya llevando paso a paso a través de este complejo proceso? Kiyosaki (2013) comenta al respecto que precisamente una de las diferencias entre la gente rica (empresaria-inversionista) y los pobres es el tipo de educación que estos grupos de personas brindan cada cual a sus miembros, siendo tal el caso que, en la mayoría de las ocasiones, la información que se recibe en los hogares de los individuos promedio, clase media y baja, resulta insuficiente y deficiente para confrontar las realidades complejas de los mercados y las finanzas elaboradas que maneja la gente rica o financieramente libre.

El aumento de demanda respecto de este tipo de información ha generado diversas escuelas puesto que ya incluso con la globalización nos es posible tener acceso a teorías emprendedoras de otros países como Silicon Valley, Rich Dad, Babson College, entre otros, en muchos de los casos estas teorías obedecen a planteamientos idealistas que parecería no tener la misma forma de aplicación en aquellos países que en México.

De acuerdo a Gutiérrez (2013) la proporción entre empresas exitosas y las que fracasan es abismal; entre los principales diferenciadores entre una y otra está la forma de ejecución. Desde los primeros pasos de toda empresa, éstas se enfrentan a contextos de completa incertidumbre; los principales retos que deben afrontar son:

- Saber qué es lo que quieren los clientes.
- Cómo captar a los clientes.

- Encontrar un modelo de negocios que sea viable y escalable.
- Saber qué empresas o inversionistas pueden ser socios clave.

Diferentes estudios revelan que cerca del 75% de los emprendimientos no logran el éxito; y esto no se adjudica precisamente a un diseño de producto deficiente o a que no se tenga el suficiente mercado, sino a que más bien no lograron identificar las áreas de oportunidad, debilidades y amenazas de forma oportuna. Además de que en consideración de Ries (2011) las StartUps también tienen como objetivo, un destino: crear un negocio próspero que cambie el mundo. En este sentido no se trata de hacer por hacer sino realmente de construir emprendimientos orientados a las nuevas necesidades y demandas siempre cambiantes de los mercados ahora globales.

Se propone que para que se pueda crear una empresa se tiene que cubrir todas las diferentes funciones que está necesita para ser exitosa; para Hernández Hernández (2016) se tiene que tener una dirección, contar con un consejo de administración, con un abogado jurídico, el emprendedor o emprendedores requieren contar con conocimientos de administración y finanzas así como poder elaborar proyecciones financieras y entender sobre estados financieros y otros temas de corte contable y fiscal; se tiene que desarrollar una logística apropiada junto con los sistemas tecnológicos y de comunicación que permitan llegar a un mercado creciente, incluso global, así como a un responsable de recursos humanos que ayude en el reclutamiento y administración del talento y el valor humano.

Posteriormente se requiere desarrollar productos o servicios que tengan demanda, que sean competitivos y que realmente satisfagan una necesidad inminente dentro del mercado nacional o internacional además de una estrategia comercial que implique esfuerzos de mercadotecnia formal tanto en medios sociales como tradicionales y una poderosa fuerza de ventas que lleve estos productos o servicios a sus consumidores finales siendo necesario al mismo tiempo desarrollar una sistemática de producción, elaboración y entrega de los mismos, (productos o servicios) y finalmente una estrategia de servicio al cliente que asegure que estos clientes se mantengan leales a la empresa y por tanto tengan ciclos de vida que sean rentables y que recuperen la inversión de la empresa a mediano o largo plazo. (Hernández Hernández, 2016)

De lo anterior se puede desarrollar lo que Sallenave (1995) llama Gerencia Integral ya que para él es importante tener la habilidad de pensar de forma global, y uno de los principales factores que se deben cuidar y desarrollar en la época de libre comercio es la competitividad; aunado con otros temas que rigen el comportamiento de una empresa como lo es el marketing, la psicología organizacional, las finanzas, la planificación y la competitividad; conocer las diversas técnicas y sus usos y aplicaciones es importante, pero lo es más el hacer, ya que es en esta acción lo que realmente determina el cambio, crecimiento y éxito de cualquier organización.

Por lo tanto Sallenave (1995) menciona que la Gerencia Integral es el arte de relacionar todas las facetas del manejo de una organización en busca de una mayor competitividad:

- La estrategia: Para saber a dónde vamos y como lograrlo.
- La organización: Para llevar a cabo la estrategia eficientemente.
- La cultura: Para dinamizar la organización y animar a su gente.

Para una persona que termina la universidad ¿Es realmente viable llevar a cabo todo este esfuerzo? ¿Ha tenido la preparación suficiente como para poder elaborar todos estos mecanismos, sistemas, procesos manuales, mapas, etcétera y el capital suficiente o la teoría suficiente como para atraer capital que fundó su proyecto y que lo lleve a realización a través de una implementación que puedo tomar de 1 a 3 años?

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, Sallenave (1995) puntualiza que el 65% de sus fracasos se debe a la incompetencia de la administración y falta de experiencia en el sector de actividad de la empresa.

Es por eso que la competitividad es otro elemento que se presenta de forma innata en las organizaciones, para Sallenave (1995) considera que dicha competitividad asegura la supervivencia, rentabilidad y crecimiento y rige el nivel de éxito que se obtiene, ahí la importancia de la comparación entre empresas.

Para el desarrollo de la competitividad de la empresa se debe contar con una preparación continua, ya que el saber se vuelve obsoleto rápidamente, sobre todo en nuestra era, donde el ambiente externo tiene un sinfín de cambios constantes. (Sallenave, 1995)

¿Es esto así sólo en México o es tan difícil para los emprendedores llevar a consecución sus proyectos en todo el mundo? En palabras de Hernández Hernández (2016) la realidad es que el emprendimiento nunca ha sido fácil son mucho menos las personas que buscan este camino como solución a su problema económico que las que esperan encontrar un trabajo seguro que tenga prestaciones, fondo de ahorro, aguinaldo, vacaciones pagadas, etcétera. La mayoría inmediatamente se sentirá atraída por este esquema que promete seguridad a la vez que un ingreso confiable y actividades regulares por tiempos indefinidos durante toda la vida buscando la deseada jubilación o retiro.

Si esto es así incluso en los Estados Unidos ¿qué se puede esperar en México? ¿Cuáles son los retos particulares que hacen un reto aún mayor el poder llevar a cabo una estructuración empresarial exitosa? en este aspecto Hernández Hernández (2016) expresa que de entrada podemos hablar de las políticas económicas que a últimas fechas se han ido modificando pero que desde un inicio implicaban una saturación administrativa y burocracia exacerbada que hacían muy difícil anteriormente establecer una empresa.

En México todavía no se consolida una cultura de emprendimiento tan fuerte como en otros países latinoamericanos. En 2011, se crearon en México 0.87 empresas por cada mil personas en la fuerza laboral. Mientras tanto en Chile y Brasil se crearon 4.13 y 2.38 empresas por cada mil personas en la fuerza laboral. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

Si bien los planes de negocios y toda la documentación de la que ya se ha hablado forman parte de lo que se podría llamar la teoría o estructura teórica de la empresa, la realidad de crear una empresa solo y simplemente se define al momento de crear una sociedad mercantil es en ese momento en que realmente empieza el nuevo reto de ser empresarios si bien dentro de nuestra teoría y de Hernández Hernández (2016) en México realmente el ser empresario quiere decir tener gente a cargo y es lo que diferencia a los profesionistas independientes de los verdaderos empresarios, primero tener constituida una sociedad mercantil y posiblemente tener gente a cargo, con la cual se puede apalancar el proceso o la implementación del plan de negocios para ser ejecutado por gente de nuestro equipo.

Así que ¿Qué tan fácil es constituir una empresa en México?, ¿Cuáles son los costos implícitos en construir una empresa en México? Evidentemente cuando se crea una empresa entra inmediatamente en el esquema fiscal en el cual como ya sabemos ahora es necesario tener contabilidad electrónica manejar esquemas de facturación electrónica, esquemas de controles para la administración financiera, etcétera, que son sumamente complejos y los que la mayoría de las personas que han terminado una carrera incluso de ingeniería industrial no conoce y con los cuales no están familiarizados realmente; por lo que no se tiene el nivel de experiencia suficiente para manejar la empresa a nivel financiero.

En otros indicadores comparativos con el resto del mundo; en cuanto a la inversión en investigación y desarrollo, según datos del Banco Mundial, en el 2012 México destinó el equivalente al 0.37% del PIB, en tanto que Rusia, por ejemplo, dedicó el 1.0%, Brasil el 1.1%, China el 1.4% y Corea del Sur el 3.2%. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

Tras realizar 324 encuestas a emprendedores TIC, 24 entrevistas a profundidad a expertos (emprendedores, directores de fondos, directores de incubadoras y aceleradoras, y funcionarios públicos), analizar la Encuesta Nacional de Ocupación de Empleo de INEGI, y hacer un análisis de los datos duros disponibles, diagnosticamos el estado actual y las principales barreras de los nueve factores de emprendimiento TIC. Considerando que en México existen cerca de 32 mil empresas de emprendedores TIC y que sólo 20% sobrevive más de 10 años, estimamos que el potencial impacto de las empresas exitosas, que satisfarán la demanda de empleos del sector en 15 años, es de cerca de 40 mil millones de pesos (0.2% del PIB). (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

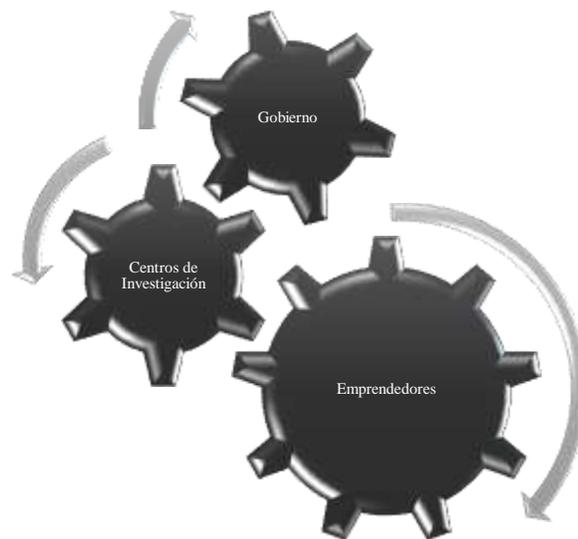
¿Y qué pasa con el esquema legal en México? a las personas no les gustan los abogados, ni las definiciones legales, ni lo que tiene que ver con leyes, tal vez porque se sabe que se está en un país corrupto en el cual las instituciones representan muchas de las veces un obstáculo más que un apoyo y algo que impone un riesgo. Las personas en México no confían en muchas de sus instituciones.

Se identifican los altos costos y dificultad para realizar trámites en México, entre ellos el pago de impuestos. Mientras que en México en promedio las empresas dedican 347 horas al año en promedio para pagar impuestos, en países como Noruega sólo dedican 87 horas. Además, México es uno de los países peor evaluados en estado de derecho lo que afecta los tiempos para ejecutar contratos por la vía legal (400 días con un costo de 31% del reclamo) mientras que en Singapur toma la mitad del tiempo. Lo anterior desafortunadamente crea enormes oportunidades para la corrupción, considerada el principal obstáculo para hacer negocios en el país por el 48% de los empresarios entrevistados por el Banco Mundial en el reporte Doing Business. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

Y eso mismo hace que pocas personas se acerquen a un abogado o no se acercan a la autoridad buscando asesoría respecto a la estructura lógica de sus empresas después de esto todo lo que tiene que ver obviamente con logística creación de producto y otras situaciones relativas a la competitividad se debe de tomar en cuenta que se está entrando en un mercado Global en el cual hay una creciente cantidad de opciones de los productos, por lo cual para poder destacarse se debe realmente ser bueno ya sea en el desarrollo de los productos a través de innovación y qué actividad puedo tener alguna ventaja competitiva de alguna manera lo cual es sumamente difícil puesto que la ventaja competitiva se diluye al estar disponible para todos cualquiera puede enviar cosas por Amazon, cualquiera puede cobrar por Oxxo, cualquiera puede ser casi cualquier cosa por lo cual esas anteriormente llamadas ventajas competitivas ya no lo son; ahora se utilizan como soluciones comunes que cualquier persona puede adoptar. (Hernández Hernández, 2016)

Así es que ¿Dónde está la verdadera diferenciación que debe de alcanzar la empresa para sobrevivir? ¿Cómo se puede lograr la generación de demanda suficiente para asegurar los ingresos que impliquen tanto el pago del capital inicial que la empresa requirió como la utilidad suficiente para hacerla rentable a los inversionistas y pagar todas las responsabilidades que tiene la empresa? Se ha hablado durante los últimos años de que también el servicio es una forma de diferenciarse. Un servicio cercano y personalizado, para Hernández Hernández (2016) que realmente entiende las necesidades del consumidor y que se puede adaptar a las mismas a través de una atención cercana, sea probablemente una de las formas en que México se podría diferenciar y los jóvenes podrían comenzar a hacer una labor en términos de lo que ofrecen. ¿Pero el emprendedor es un personaje aislado, o cómo es que se requiere hacer la vinculación de los principales actores en el ejercicio del emprendimiento? La experiencia internacional muestra que los casos más exitosos de emprendimiento basado en innovación, son aquellos articulados bajo modelos de “triple hélice”: es decir, la innovación no surge de forma aislada, sino que prospera en redes que agrupan a los emprendedores, centros de investigación, y apoyo de las entidades de gobierno. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014) En México en el año 2010, sólo el 25% de empresas que realizó actividades de investigación y desarrollo lo hizo con algún centro de investigación y gobierno. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014).

Figura 5.1 Triple Hélice (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)



Fuente: Elaboración Propia

Así que todos estos retos representan un entorno complejo para los mexicanos pero también es cierto que entre más complejos son los entornos y más grandes los retos mejores empresarios se pueden formar, pues los que sobrevivan estarán capacitados para lograr mejores y mayores cosas al haber sobrevivido un entorno hostil y complicado del cual sólo se puede salir a través de ahí utilizar una inteligencia acabada, trabajo en equipo, un espíritu potente y las soluciones que ya paulatinamente, incluso el gobierno mexicano está planteando en la forma del INADEM y otras propuestas que si bien no dan soluciones definitivas a la mayoría, ni las mayores de las veces, por lo menos se informan y previenen y poner manos en entender que en México para realmente salir adelante es mejor rascarse con las propias uñas en consideración de Hernández Hernández (2016).

Hace diez años que se impulsó la creación de incubadoras en México, dando como resultado cerca de 500 instituciones en todo el país al 2012, sin embargo sus resultados no han sido los esperados. Los expertos coinciden que el modelo de incubadoras ha fallado por dos principales causas:

1. Las incubadoras no agregan valor, pues sus directivos y consultores carecen de experiencia empresarial.
2. No cuentan con fuertes vínculos con el sector productivo.

La política de financiamiento de las incubadoras es perversa pues depende del número de empresas que creen, independientemente de su éxito. Sólo una de cada siete incubadoras da algún tipo de seguimiento de sus empresas. Lo anterior explica por qué el 70% de los emprendedores que han conseguido financiamiento en el mercado no provienen de alguna incubadora. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

Muestra de esto es que 73% de los emprendedores encuestados declara haber asistido a un evento organizado por el gobierno. Sin embargo, aún quedan importantes retos que resolver: 93% de los emprendedores encuestados considera que hay demasiados programas de apoyo y son complicados de acceder; prueba de ello es que hay gestores que pueden cobrar por asesorar para conseguir recursos. Por otro lado, se encontraron 133 programas para investigación y desarrollo pero 97% de los emprendedores considera que no se ajustan a sus necesidades. Además 88% de los emprendedores señala que la información de los programas no se entiende fácilmente y que los recursos llegan de forma lenta. (Gallegos, Grandet, & Ramírez, 2014)

5.4 Discusión

La primera reflexión nos lleva a la discusión sobre la complejidad del tema, ya que los retos a los que puede estar enfrentado el emprendedor mexicano son diversos y bastos; es por ello que se siguió una metodología descriptiva, se seleccionaron fuentes recientes y relevantes de expertos que han estudiado el tema; con el conjunto de ellas y las opiniones de emprendedores mexicanos; se define los retos principales y de mayor relevancia.

El segundo punto de discusión es sobre la oportunidad real del emprendedor mexicano para establecer modelos de StartUp y ser competitivos en mercado global; si bien los indicadores actuales son deficientes en comparación de otros países de Latinoamérica, las herramientas y oportunidades que ofrece el siglo XXI son ilimitadas; por lo que el emprendedor mexicano desarrollando las competencias adecuadas, usando su creatividad, desarrollando innovación y generando un equipo eficiente puede competir en el mercado.

El tercer punto de discusión nos permite definir las áreas fundamentales que engloban los principales retos en el ejercicio del emprendimiento en México; para algunos autores pueden englobar un sinnúmero de factores, cómo se describe en el contenido del artículo; sin embargo todos estos factores bien se pueden englobar en cuatro áreas fundamentales.

Figura 5.2 Áreas involucradas en el emprendimiento en México



Fuente: Elaboración Propia

De estas áreas se puede describir los siguientes retos definitivos respecto del emprendimiento en México:

1. Contar con una clara ventaja competitiva para afrontar los mercados globales; así como la adecuación de acuerdo a los paradigmas, costumbres y cultura de los diversos mercados a nivel mundial; esto representa una carrera impresionante por la supremacía y la supervivencia de los productos y servicios que se ofrecen.
2. Enfoque al desarrollo e innovación permanente para afrontar los cambios del mundo moderno.
3. Crear y contar con un equipo leal, competitivo, capaz y eficiente
4. Ofrecer una educación para formar emprendedores, que sean Gerentes Integrales; esto es, cuenten con una inteligencia financiera, inteligencia emocional y conocimientos administrativos como estratégicos.
5. El entorno legal, político, institucional, fiscal y social que presenta retos considerables derivados de la cultura mexicana en corrupción, mediocridad, burocracia y conformismo.
6. Generar plataformas y programas que se ajusten a las necesidades reales del emprendedor mexicano.
7. Conocimiento del momento o tendencias, para ofrecer productos y/o servicios que cautiven al mercado e impacte positivamente al mundo.
8. Contar con modelos de triple hélice, donde Emprendedores, Centros de Investigación y Gobierno trabajen en conjunto.

5.5 Conclusiones

Los retos y barreras del emprendimiento en México son diversos e incontables; la realidad es que todo emprendedor necesita tener perfectamente clara su visión; además de adquirir un compromiso firme e inquebrantable para afrontar las vicisitudes que simplemente no se pueden evitar o desaparecer. El emprendedor mexicano requiere en primera instancia desarrollar su ser, esto conlleva el desarrollo de su inteligencia financiera y emocional; entender las reglas económicas y financieras, así como afrontar sus miedos y prejuicios; volverse un Gerente Integral, un excelente vendedor, negociador y un ser social; desarrollo de liderazgo e intuición empresarial. El mayor reto que tiene el emprendedor mexicano es por lo tanto: Enfrentarse a sí mismo, demostrarse de qué está hecho y comprometerse con un desarrollo constante y permanente para su emancipación.

5.6 Referencias

- Buelna Serrano, M. E., & Ávila, S. S. (s.f.). *Cultura Emprendedora*. Recuperado el 31 de Julio de 2016, de http://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html#inicio
- Carnegie, D. (2007). *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* (1ra. ed.). México: DEBOLSILLO.
- Castro, M. (20 de Noviembre de 2015). ¿Por qué fracasan los negocios? *MILENIO*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2015, de http://www.milenio.com/negocios/tips_emprendedores-por_que_fallan_los_negocios-coaching_empresarial_0_631736989.html
- Chesbrough, H. (Marzo de 2002). *Making Sense of Corporate Venture Capital*. Recuperado el 30 de Junio de 2015, de Harvard Business Review: <https://hbr.org/2002/03/making-sense-of-corporate-venture-capital/ar/1>
- COEPES Guanajuato. (2015). *IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO*. Recuperado el 03 de Agosto de 2016, de <http://www.noticiascoepesgto.mx/articulos/255-pymesroque>
- El Financiero. (11 de Agosto de 2014). *Los 4 retos y perspectivas de los emprendedores mexicanos*. Recuperado el 26 de Julio de 2016, de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/los-retos-que-enfrentan-los-emprendedores-mexicanos.html>
- Entrepreneur. (23 de Julio de 2012). Recuperado el 30 de Julio de 2016, de <https://www.entrepreneur.com/article/265349>
- Forbes Staff. (2014). Millennials, Baby boomers y Generación X: la combinación perfecta. *FORBES MÉXICO*. Recuperado el 30 de Julio de 2016, de http://www.forbes.com.mx/millennials-baby-boomers-y-generacion-x-la-combinacion-perfecta/#gs.K_ChbLY
- Gallegos, R., Grandet, C., & Ramírez, P. (2014). *Los Emprendedores de TIC en México*. México: IMCO.
- Hernández Hernández, L. G. (2016). *El Espíritu Emprendedor* (1ra. ed.). México: Mentor Publishing.
- Kiyosaki, R. T. (2013). *Padre Rico, Padre Pobre* (2da. ed.). México: Aguilar.
- Lascuráin, P. G. (20 de Octubre de 2015). *FORBES MÉXICO*. Recuperado el 28 de Julio de 2016, de <http://www.forbes.com.mx/lo-bueno-lo-malo-y-los-retos-del-emprendimiento-en-mexico/#gs.95EwLKo>

- López, J. (18 de Enero de 2016). Fracasan en México 75% de emprendimientos. *El Financiero*. Recuperado el 29 de Julio de 2016, de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html>
- Macías, S. H. (2003). LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES PARA EL MERCADO MEXICANO. *Francia*, 210, 2-4. Recuperado el 04 de Agosto de 2016, de <http://profesorailianacamacho.yolasite.com/resources/IMPORTANCIAPYMES.pdf>
- Megias, J. (05 de Noviembre de 2014). *LOS 4 PILARES DEL CRECIMIENTO EN UNA STARTUP*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de javiermegias.com: <http://javiermegias.com/blog/2014/11/pilares-crecimiento-startup/>
- Pedreño, A. (02 de Enero de 2013). *Emprendedores en México*. Recuperado el 02 de Agosto de 2016, de <http://emprendedoresunimooc.blogspot.mx/2013/01/emprendedores-en-mexico.html>
- Reyes-Heroles, R. (21 de Julio de 2008). *México: El reto de ser emprendedor*. Recuperado el 25 de Julio de 2016, de <http://expansion.mx/emprendedores/2008/07/21/entre-peces-gordos>
- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup* (1ra. ed.). Barcelona, España: Deusto.
- Robbins, A. (2011). *Poder sin límites* (2da. ed.). México: Debolsillo.
- Sallenave, J. P. (1995). *La gerencia integral* (1ra. ed.). Bogotá: EDITORIAL NORMA.
- Schein, E. H. (1988). *Cultura empresarial y el liderazgo* (1ra. ed.). Barcelona: PLAZA&JANES EDITORES.
- Torres Hernández, Z., & Navarro Chávez, J. C. (2007). *Conceptos y Principios Fundamentales de Epistemología y Metodología* (1ra. ed.). México: Fondo Editorial Morevallado.
- Vargas Chacón, G. I. (03 de Diciembre de 2013). *Emprendimiento y startups en México*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de holamundo.mx: <http://www.holamundo.mx/emprendimiento-y-startups/>