



The Anáhuac Journal

Volume 16 | Number 2 | Second Semester 2016

The Academic Journal
of the Universidad Anáhuac México Sur

Edited by Antonio García de la Parra Motta



The Anáhuac Journal

Business and Economics

The Academic Journal of the Universidad Anáhuac-México Sur

Volume 16, Number 2 • Second Semester 2016

ISSN 1405-8448

Edited by Antonio García de la Parra Motta
Managing editor: Kenneth A. Ayala Navarro



LIDeditorial
.com

THE ANÁHUAC JOURNAL

Business and Economics

The Academic Journal of the Universidad Anáhuac-México Sur
Volume 16, Number 2 • Second Semester 2016

Edited by Antonio García de la Parra Motta
Managing editor: Kenneth A. Ayala Navarro

Contents / Contenido

| | |
|--|----|
| Las relaciones internacionales de las autoridades locales en México: ¿existe la paradiplomacia mexicana? | |
| Oscar Arturo Abad Corral | 11 |
| El paradigma del emprendimiento | |
| Cecilia Durán Mena | 37 |
| Reseña de la tesis doctoral: Selección de carteras socialmente responsables mediante métodos metaheurísticos: enfoque multiobjetivo | |
| Lara Cepa Serrano | 63 |

El paradigma del emprendimiento

Cecilia Durán Mena

Resumen

Numerosas investigaciones se han planteado la pregunta sobre lo que predispone a las personas a ser emprendedoras y a constituir su propia empresa. Para abordar el fenómeno de creación de empresas es preciso tomar distancia. La cercanía obnubila la objetividad necesaria para entender este fenómeno. No es suficiente centrarse en las características y comportamientos de emprendedores en lo individual ya que no existe un conjunto único y universal de razones aplicables a todos los casos, sino que cada cual tiene sus propios motivos y, para agregar complejidad, pueden cambiar a lo largo de la vida de cada individuo. El objetivo de este artículo es reflexionar sobre el paradigma que se forja en torno a la creación de empresas en ámbitos académicos, gubernamentales y sociales, así como las oportunidades que existen en el papel que los actores representan en el tema específicamente. Se presenta un análisis del reto que universidades, instituciones de estudios profesionales, gobiernos —en sus tres niveles de gestión— y la sociedad en su conjunto deben enfrentar para convivir de manera armónica y congruente, que lleve a la activación de la economía.

Palabras clave: Emprendimiento.

Clasificación JEL: L26.

Abstract

Numerous investigations have raised the question about the reasons which motivate people to become entrepreneurs and start-up their own company. To address the phenomenon of entrepreneurship, distance must be taken; it is not enough to focus on the characteristics and behaviors of entrepreneurs individually, since there is no one universal set of applicable reasons for each and every case, but each person has its own reasons to add complexity that may change throughout their lives. The aim of this article is to reflect on the paradigm forged around the creation of enterprises in academic, government and social environments and the specific existing opportunities in the actors' roles. An analysis of the challenge that universities, professional education institutions, governments — in three levels of management — and society as a whole must face to have a consistent and harmonious living that leads to the activation of the economy is presented.

Keywords: *Entrepreneurship.*

JEL Classification: *L26.*

1. Introducción

El emprendimiento se está convirtiendo en el centro de planes estratégicos gubernamentales, estudio de diversos investigadores y alternativa para muchas personas alrededor del mundo debido a su importante papel como motor de desarrollo económico y social. La acción emprendedora tiene un comportamiento pendular, de pronto los roles cambian y las tendencias oscilan entre agrupar las funciones en torno al emprendedor y enseguida en desagregarlas. No obstante, las aportaciones de aquellos que con iniciativa deciden perseguir una idea y transformarla en un negocio es relevante para la sociedad. Desde los inicios de la Administración como objeto de estudio, las empresas surgen a partir de una necesidad de mercado que debe ser resuelta. En cada fase de la teoría de Administración, los proyectos de emprendimiento requirieron métodos específicos para convertir una imagen en realidad.

Según el estudio conducido por Liyis Gómez (2007), de la Universidad de Barranquilla,

La historia del pensamiento económico ha demostrado un interés fluctuante en el espíritu empresarial. Ha habido un cambio desde el interés en el estudio de los atributos psicológicos del empresario a propuestas como las relacionadas con el papel del empresario como un operador de red o el administrador, y los que estudian cómo el medio ambiente y cultural influyen en el acto empresarial. En este contexto, la creación de una nueva firma siempre ha sido considerado como un aspecto fundamental de la iniciativa empresarial. También en esta área específica se ha producido un cambio en el foco; por ejemplo, desde un punto de vista unidimensional a uno multidimensional, donde el acto de creación es un fenómeno en el que se concatenan numerosas variables.

La transformación que tuvieron los pequeños talleres artesanales para convertirse en fábricas y más tarde en corporaciones de gran tamaño, dio lugar a estas tendencias intermitentes para emprender. La evolución de la actividad comercial originó una metamorfosis en el papel del emprendedor y en los modelos para iniciar un negocio. La historia misma de la administración da cuenta del papel titilante del emprendedor-administrador-director, en el que una misma persona podía desempeñar las mismas funciones y, en otros casos, estas estaban separadas en diferentes actores.

Tabla 1. Modelos administrativos

| Histórico | Clásico | Cuantitativo | Conductual | Contemporáneos | Del milenio |
|------------------------------------|--|---------------------------------------|--|---------------------------------------|-----------------------------|
| Primeras teorías | Administración científica | División de trabajo | Comportamiento organizacional | Modelo sistémico | Lean Startup |
| División de trabajo | | Disciplina | Estudios de Hawthorne | Modelo de contingencias | EFQM |
| Revolución Industrial | Administración general | Unidad de dirección | Motivación, liderazgo Trabajo en equipo | Modelo estratégico | Modelo Canvas |
| Adam Smith | Frank y Lillian Gilbreth, Taylor, Fayol, Weber | Jacques Boyer, Taylor, Fayol | Owen, Parker Follet, Barnard, Musterberg | Porter, Deming, Omaha | Ries, Osterwalder |
| 3000 ac.-1776 | 1911-1947 | 1930-1947 | 1940-1957 | 1960-2000 | 2000-actual |
| Emprendedor y administrador | Emprendedor y administrador | Emprendedor distinto de administrador | Emprendedor distinto de administrador | Emprendedor distinto de administrador | Emprendedor y administrador |

Fuente: Modificado de la información de Coulter y Robbins.

Emprender no es novedad; sin embargo, el planteamiento como visión de Estado, lo es. En esta condición, ofrecer una visión global sobre el curso que guarda el emprendimiento es motivo de reflexión. Se plantea el paradigma en torno al papel de los actores: el emprendedor, el Estado y las universidades y centros de estudios profesionales. Es necesario comprender aquellos aspectos que marcan la diferencia entre personas que son emprendedoras y aquellas que no lo son. Asimismo, es relevante entender el papel de la educación en el contexto del emprendimiento. También, es preciso conocer los factores que determinan la durabilidad de una empresa: como los recursos, localización, rasgos de personalidad, estrategias, sistemas organizacionales y los factores de éxito que han hecho falta para reducir el porcentaje de fracasos. Finalmente, analizar la realidad emprendedora en México es prioritario para entender las necesidades de acompañamiento; es necesario poner un acento en la congruencia que debe haber entre los discursos de apoyo gubernamental y las leyes que inhiben el crecimiento empresarial en México. “Es mucho lo que las políticas públicas pueden hacer para apoyar a los empresarios para tener una oportunidad en un nuevo negocio sin poner a su familia en riesgo”, dijo Eric Ries, autor de *Lean Start up*, al dirigirse a un grupo de estudiantes de la Universidad de Stanford.

El emprendimiento es un campo legítimo del conocimiento, según sostiene José C. Sánchez (2011, p. 425), catedrático de la Universidad de Salamanca, y afirma:

La investigación del emprendimiento se ha abordado desde disciplinas como la economía, la sociología o la psicología. Después de justificar su estudio, definimos el dominio del emprendimiento haciendo hincapié en lo que hoy se ha convertido en el paradigma dominante, el proceso de descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades.

Los mismos emprendedores, hoy en día, caen en la pregunta eterna de si es posible aprender a ser emprendedor, tal como en la última década del siglo XX los ejecutivos se cuestionaban si era viable constituir competencias para llegar a ser un líder.

A continuación, describiremos los principales paradigmas con el objetivo de ofrecer un marco conceptual integrado que nos permita reconocer mejor las relaciones entre los muchos factores que forman parte del universo de la iniciativa empresarial.

2. Principales paradigmas sobre el emprendedor

En un contexto mundial en el que los cambios son la constante y las variables que mueven al universo se modernizan, mutan y transforman, la productividad de una economía se convierte en un tema relevante. Cada uno de los esquemas formales a los que se ajustan los arquetipos estructurales se someten a esta realidad. Alexander Osterwalder (2014, p.205) afirma:

Son como el yogur porque tienen fecha de caducidad. Los modelos de negocio más establecidos son aquellos que ya han alcanzado esa fecha, es decir, que ya han caducado. El modelo de negocio dominante que tenía tanto éxito antaño ha pasado a mejor vida. La cosa es que, desafortunadamente, reemplazarlo no es algo tan fácil. Ahora bien, dar con el modelo de negocio correcto es un ejercicio de experimentación y emprendizaje. Cada compañía tiene que averiguar cuál es el modelo de negocio más adecuado para su contexto y su industria.

La prosperidad se relaciona con frecuencia con el nivel de productividad de sus habitantes, así como con la capacidad que tiene una región para afrontar circunstancias adversas. Desafortunadamente, no siempre es así. La capacidad de producción y el rendimiento por unidad de trabajo no siempre se empatan con el bienestar. No obstante, la habilidad para adaptarse a nuevos escenarios y nuevas reglas se constituye como una de las características esenciales con las que un individuo debe contar. El emprendimiento también se ve sujeto a estos movimientos, que suelen ser pendulares, van de un extremo a otro: a veces no se toma en cuenta y en otras ocasiones adquiere notoriedad y relevancia.

El controvertido papel del emprendimiento oscila entre la alternativa para maximizar los beneficios que se pueden obtener a través del esfuerzo, su contribución a la generación de empleos, a la participación que tienen en una distribución equitativa de la renta, las posibilidades de crecimiento y el alto nivel de fracaso que enfrentan los nuevos proyectos empresariales. De igual manera, se toma como alternativa frente al desempleo, ya que tal como lo dijo el economista francés Thomas Piketty (2014, p. 16) “La mayor desigualdad la provoca el desempleo”.

Es por ello que tanto universidades como gobiernos y la sociedad en su conjunto debemos asumir el papel que se requiere en una situación en que los crecimientos son desacelerados, en términos generales, y muy magros para las diferentes regiones del globo terráqueo. El análisis económico nos lleva, inevitablemente, a tomar una posición activa respecto al tema. Las instituciones educativas, gobiernos y sociedades deben

trabajar en conjunto para buscar soluciones a los retos económicos, sociales y medioambientales de la actualidad. En estos actores descansa la vanguardia de los esfuerzos realizables por comprender y vislumbrar los avances y ayudar a los empresarios en ciernes a responder ante los nuevos acontecimientos e intereses. La gobernanza corporativa, la economía de la información y los retos de una población que envejece deben llamar la atención para abordar el impulso emprendedor.

En la misma entrevista, Piketty afirma: “De los *trente glorieuses* surgieron dos grandes ilusiones sobre la desigualdad. La primera es el enfoque de la ‘guerra de generaciones’, que sostiene que, con la elevación de las expectativas de vida, los activos se han convertido en una manera de trasladar el ingreso del trabajo a la jubilación.”

Las oportunidades que se brindan en un escenario donde pueden compararse en forma transparente las experiencias de política pública, buscar respuestas a problemas comunes, identificar las buenas prácticas y trabajar en la coordinación de las políticas nacionales e internacionales se potencian en el aula y se comprueban en el mercado.

Cada día, la palabra emprendimiento adquiere relevancia. “El papel del emprendedor en la sociedad ha cambiado drásticamente en el último cuarto de siglo, hasta el punto de que, en los últimos años, el espíritu empresarial se ha visto como el motor del desarrollo económico y social” (Acs y Audretsch, 2001). Tal como lo plantea Lazear (2002, p. 1), “el empresario es el punto más importante en una economía moderna por el impacto que puede crear en la sociedad”.

Desde los primeros años de la presente década, un gran número de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE, así como de las principales economías emergentes, han desarrollado políticas públicas en apoyo a la creación y expansión de nuevas empresas basadas en tecnología. Por diversas razones, un gran número de instituciones gubernamentales se han involucrado en la formulación de estas iniciativas de política pública.

De acuerdo con la OCDE (2012, p. 23):

En primer lugar, y de manera general, se ha comprendido que las nuevas empresas se convierten cada vez más en una fuente importante de creación de empleos. Este énfasis en el potencial que poseen las nuevas empresas para generar puestos de trabajo —de particular importancia en los periodos de desaceleración económica— ha dado lugar a una amplia gama de iniciativas de política pública. Estas últimas han abarcado la puesta en marcha de programas de emprendimiento, implementados sobre todo en instituciones de educación superior, el

apoyo al desarrollo de incubadoras, la eliminación o disminución de obstáculos regulatorios en la creación de empresas, la mejora de los regímenes de competencia con el fin de facilitar la entrada de nuevas empresas, las reformas de los mercados de capital para simplificar el acceso de nuevas empresas al financiamiento, así como la apertura de nuevas líneas de crédito, el otorgamiento de préstamos subsidiados o la aplicación de esquemas de garantías para nuevas empresas ofrecidas por los bancos de desarrollo.

El tema tomó la palestra: se escucha en los discursos oficiales, se lee en los planes de gobierno y, dadas las cifras de desempleo y subempleo, iniciar un proyecto de emprendimiento cobra mayor significado. Las universidades que en el pasado fueron semilleros capacitadores para los futuros ejecutivos de las grandes corporaciones, hoy enfrentan al reto de lanzar a jóvenes al mercado de trabajo que cada día está más competido.

Una cosa parece clara: hay una tensión entre los que les gustaría ver que el espíritu empresarial se desarrolla como un campo de conocimiento en su propio derecho, y los que piensan que debe abordarse desde una red más amplia de disciplinas y por lo tanto no debe ser elevado a el estado de una disciplina separada. (Sánchez, 2011, p. 424).

Lo cierto es que la vida laboral de los individuos se ve reducida dada la gran competencia que existe para ocupar un puesto de trabajo disponible. Los salarios han perdido poder adquisitivo; incluso en economías que tienen inflaciones controladas y con cifras de un dígito, ven comprometida la estabilidad en el nivel general de precios.

Solo por mencionar algunos ejemplos, según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), el poder adquisitivo de los mexicanos que ganan salario mínimo ha registrado una caída de casi el 78% de 1987 a 2014. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), el salario mínimo en la región, y específicamente en México, toca el umbral de la pobreza, el deterioro acumulado es dramático. La cifra adquiere mayores dimensiones cuando entendemos que un 14% de la población activa en el país recibe salarios inferiores al mínimo, mientras que alrededor de dos de cada cinco percibe una remuneración que ronda en el equivalente a dos salarios mínimos.

El mito de la baja productividad de los trabajadores mexicanos estigmatiza y sirve de pretexto para mimetizar una realidad cruda: el salario mínimo en México apenas ha aumentado un 10% desde 2012, según El Observatorio de Precios, y agrega: mientras el kilo de huevo costaba 14 pesos en 2012,

en abril de 2015 tenía un precio de 40 pesos. Si bien las cifras que reporta el Instituto Mexicano del Seguro Social, al segundo trimestre de 2016, reflejan un incremento en el empleo formal, los números que refleja el INEGI para el mismo periodo, sobre la tasa de subempleo indica una cifra ascendente. Además, si atendemos a la advertencia de que “una recesión ocurre cuando hay un amplio decremento de la producción a causa de un aumento en las tasas de desempleo y subempleo” (Wannacott, P. y Wannacott, R., p.12) es tiempo de buscar alternativas. En esta condición, el trabajo se está convirtiendo en un bien escaso y generar fuentes de empleo en vez de buscar un puesto para reportarle a alguien parece una opción más viable. El emprendimiento brilla como una opción elegible.

Las cifras globales presentadas por el Banco Mundial reportan que un sexto de la población en el mundo produce el 78% de los bienes y servicios. El 50% de la población mundial vive con menos de 2.50 dólares estadounidenses al día (*World Bank Development Data Group*, p. 27). Al percatarse de esta situación, un emprendedor tiene dos opciones: encontrar razones para no aventurarse en ese terreno o ver y aprovechar las oportunidades para producir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de un mundo que está en manos de unos cuantos.

Además, los datos sobre el número de pequeñas y medianas empresas que mantienen en movimiento las economías en el concierto internacional son contundentes: el 80% de las compañías en el mundo son proyectos de emprendimiento que iniciaron con uno o dos empleados y con expectativas de venta por debajo de un millón de pesos al año. La economía del planeta se mueve gracias a este tipo de proyectos. Sin duda, debemos poner atención. (*Handbook of Research*, p. 215).

3. El papel de las universidades y centros de estudios profesionales frente al emprendimiento

Invertir en conocimientos produce siempre los mejores beneficios.

Benjamín Franklin

Todo proyecto de emprendimiento requiere de apoyo. El reto que plantea la actualidad es crear modelos de negocio sustentables que tengan una propuesta de valor sólida para sus clientes. El desafío es lograr una congruencia ante una situación mundial de desaceleración que necesita creación de fuentes de riqueza y la posibilidad de que los emprendedores aumenten sus probabilidades de éxito y permanencia en el mercado. Las universidades y centros de estudio profesionales deben tender un puente entre sus planes de estudio y la realidad de sus comunidades.

Es preciso formar personas que lleven a cabo proyectos de emprendimiento que tengan las herramientas necesarias para triunfar de cara al mercado, que cuenten con los elementos que les permitan desarrollar proyectos innovadores y que tiendan un puente entre la creatividad y la planeación, entre el entusiasmo de llevar a cabo un propósito empresarial novedoso y bien administrado que mueva la rueda económica del país.

Podemos concordar con la opinión de Sánchez (2011) en el sentido que “muchos académicos se preguntan, implícita o explícitamente, la razón por la que debemos estudiar la iniciativa empresarial.” La reflexión en torno al papel que debe representar la academia se puede abordar desde tres puntos de vista: económico, social y académico. El *Global Entrepreneurship Monitor* (Reynolds, Bygrave y Autio, 2004, p. 50) describe la actividad empresarial “como un ‘fenómeno mundial’ que va en aumento”.

Si confiamos parte del dinamismo de la economía al emprendimiento tenemos que tomar las riendas y llevar a cabo acciones concretas. Desde el plan formativo, es preciso que las universidades y casas de estudio preparen y acompañen en sus primeros pasos en el mundo de los negocios a quienes tengan la vocación de emprendimiento. Se inicia con materias en las que se haga una exposición teórica de lo que significa formular un plan de negocios, de exposiciones, estudios de casos y también partiendo de patrones concretos y fórmulas probadas de éxito. Se trata de ejemplificar los caminos en los que otros han encontrado un sendero en el que sí se puede triunfar emprendiendo.

También se trata de acompañar al emprendedor en el proceso de iniciar un negocio, brindarle asesoría, consejo y apoyo; fomentar el diálogo constante y proporcionar ayuda: fungir como lazarillos para llevar a buen fin, no solo el surgimiento y concreción de una unidad productiva sino también en la puesta en marcha y operación del negocio. Es tomar de la mano al nuevo emprendedor y darle la certeza de que no avanza solo.

El papel de las universidades y centros de estudios profesionales frente al emprendimiento no se circunscribe al marco teórico, debe dar el salto y tomar a sus egresados para apuntalarlos y servir de sostén. Así como existen departamentos de vinculación universitaria, bolsas de trabajo, redes de apoyo, sociedades de alumnos y exalumnos, una parte integral de la organización debe ser un servicio de incubación de negocios y de aceleración en los que se ayude al interesado a fortalecer sus proyectos, sea para inducirlos en el mundo empresarial, para capacitarlos en términos de organización y operación de proyectos, para estructurar en conjunto un plan de negocios, para hablar de ética, transparencia y responsabilidad social y ayudando al emprendedor a acercarse a instituciones financieras o de fomento.

El objetivo debe ser que los emprendedores comprendan a cabalidad lo que es una empresa, teniendo en cuenta su vocación, propuesta de valor, el papel que desempeñará en el mercado, la interacción que tendrá con diferentes organizaciones además de un entorno altamente competitivo que exige transformaciones continuas y sustentables. Las universidades deben ser eficientes al comunicar el propósito del emprendimiento: satisfacer responsablemente las necesidades que se demanda de un mercado.

En las aulas se deben abordar las razones por las cuales es conveniente armar un plan de negocios y la forma más apropiada de integrarlo según los diferentes métodos de emprendimiento que existen. También debe llamar al emprendedor a reflexionar sobre la misión que lo llevará a participar en el concierto empresarial, los valores que le servirán de rieles para enfilarse su proyecto y las reglas que le darán forma y constitución a su negocio.

Es justamente en el salón de clases donde los empresarios en ciernes, los emprendedores y todo aquel que tenga intención de irrumpir en el mercado con un proyecto de creación de nuevos negocios, podrá lanzar sus hipótesis y recurrir al consejo de académicos y otros empresarios que, como red de apoyo, estén al servicio y ayuda. Es en este entorno en el que, con la seguridad que da el acompañamiento, se pueden verificar las conjeturas, arreglar las verificaciones y largar un camino con menor riesgo.

De igual manera, tal como lo indica la OCDE, es justo reconocer que durante la última década México ha implementado una diversidad de políticas públicas de apoyo a la innovación empresarial. Sin embargo, ni los subsidios directos a las empresas en el marco de convocatorias competitivas y esquemas de créditos fiscales en actividades ni las políticas específicas que buscan apoyar servirán de nada si no preparamos al emprendedor y lo fortalecemos para llegar a enfrentar al mercado. Aunque, en muchos de estos casos, se han empleado criterios de selectividad, de acuerdo con los sectores prioritarios o áreas de tecnología preferentes, en el otorgamiento de apoyos. En los últimos años se ha hecho hincapié en el apoyo a los proyectos de emprendimiento y en la creación de capacidades y competencias empresariales, hay que señalar que, con raras excepciones, todas las medidas de apoyo destinadas a fomentar la innovación en este sector han germinado. Este vacío ha resultado particularmente costoso por una serie de razones que el emprendedor debe entender para actuar en forma eficiente.

En esta condición, el emprendedor debe ser formado en las instituciones educativas para entender que existen los siguientes vacíos de los que advierte la OCDE:

Tabla 2. Papel de la formación para los problemas planteados por la OCDE

| Problema planteado por la OCDE | Papel de las universidades y centros de estudios profesionales en la solución |
|---|--|
| <p>Mercados financieros poco desarrollados. La aversión al riesgo del sistema bancario tradicional agravada por un desarrollo débil del mercado de capital semilla, y la reducida capacidad para evaluar el potencial de nuevas empresas ha dejado a la mayoría de los posibles nuevos emprendedores sin recursos para financiar las etapas iniciales en la creación y el desarrollo de empresas.</p> | <p>Programas de formación al emprendedor en integración de planes de negocios, evaluación de proyectos y conceptos financieros</p> |
| <p>Obstáculos regulatorios para el desarrollo de nuevas empresas.</p> | <p>Vinculación, consejo y asesoría a nuevos emprendedores con instancias gubernamentales y acompañamiento</p> |
| <p>Pobre desarrollo y poca valoración de los activos intangibles. La cultura de los derechos de propiedad intelectual se ha difundido lentamente en México.</p> | <p>Redes de apoyo, consultoría y vinculación entre expertos y emprendedores</p> |

Fuente: Modificado de información de la OCDE, 2012, pp. 23-59.

La academia debe contribuir al análisis del marco actual de la política pública y los instrumentos de apoyo para la creación y expansión de emprendimiento basadas en el impulso entre sus egresados. También debe dar una evaluación de los mecanismos específicos, instituciones, recursos y estructuras de gobernanza que inciden en el desarrollo de empresas innovadoras, así como generar recomendaciones para fortalecer los mecanismos de apoyo del gobierno, que incluya la identificación de nuevos instrumentos, y para mejorar la combinación de políticas que fomenten la creación y expansión de nuevas empresas innovadoras basadas en el conocimiento.

De acuerdo con Sánchez (2011, p. 431), “el espíritu empresarial es un importante y relevante campo de estudio. Es particularmente significativo para la prosperidad y el bienestar en muchos niveles: individual, familiar, comunitario, nacional e internacional, y por lo tanto su estudio es esencial.”

En esta condición, las instituciones universitarias y de estudios profesionales pueden complementar sus esfuerzos con “un marco teórico que pueda tratar de aclarar el papel de la personalidad en el proceso emprendedor,

explorar las variables que median y moderan la relación entre la personalidad y el espíritu empresarial, para hacer un estudio de la cognición emprendedora que puede proporcionar una nueva visión de las características de los empresarios.” (Sánchez, 2011, p. 431) y agregar acompañamiento mediante incubadoras cuyo principal objetivo sea habilitar los programas que apoyen necesariamente el emprendimiento y aborden cuestiones sociales relacionadas con la reducción del desempleo, generación de prosperidad y equidad mediante el apoyo al emprendimiento.

Así pues, las instituciones educativas enfrentan un paradigma frente al emprendimiento: deben evolucionar para dejar de ser solamente centros de capacitación de ejecutivos, sino campo propicio para inocular la semilla del emprendimiento. Es cabal decir que el emprendimiento es una forma digna y enorgullecadora de ejercer la profesión.

4. El papel del Estado frente al emprendimiento

*Sólo triunfa en el mundo quien se levanta y busca a las
circunstancias y las crea si no las encuentra.*

George Bernard Shaw

El emprendimiento se ha encumbrado y ha llegado a los micrófonos del discurso oficial. A todos niveles de gobierno se habla de los apoyos que se ofrecen a quienes quieren emprender y, efectivamente, existen instituciones del Estado que se dedican al fomento de esta actividad. No obstante, el trabajo no luce mucho y los datos duros no son muy alentadores. Es necesario fijar más cuidadosamente la atención cuando las cifras del INEGI revelan que del 100% los negocios que abrieron en enero solamente el 3% seguirán teniendo actividades al finalizar diciembre. La cifra es apabullante. Hablar de emprendimiento conforme a estos datos, es condenar a cualquier individuo a una probabilidad de fracaso casi ineludible. No hay duda que la productividad de un país debe ocupar un lugar prioritario en las agendas políticas a todos los niveles de gobierno y la competitividad debe constituirse como una de las preocupaciones más altas del Estado. De hecho, son estrategias transversales que cruzan todos los planes de trabajo, pero los reflejos todavía no llegan a un nivel satisfactorio. Es tiempo de que pasemos del discurso oficial a los hechos para apoyar proyectos de emprendimiento.

Es verdad que las políticas públicas de apoyo a la inversión en investigación y desarrollo e innovación dirigidas a las pequeñas y medianas empresas han sido por mucho tiempo un eje rector de la política en ciencia, tecnología e innovación. En la mayoría de países miembros de la OCDE se ha comenzado

a prestar mayor atención al papel de las nuevas empresas innovadoras que ofrecen posibilidades, con frecuencia desaprovechadas, para transformar el conocimiento en oportunidades económicas y en fuentes de empleo para personal altamente calificado (OCDE, 2012, anexo b).

En esta condición, es necesario implementar la incorporación de instrumentos específicos que permitan atender las fallas sistémicas y de mercado que dificultan la creación y expansión de nuevas empresas. En países más avanzados, donde las políticas públicas se han diseñado de manera más eficiente e implementado en el marco de un enfoque “integral del gobierno” se coordinan entre instituciones educativas, gubernamentales y de la sociedad civil para fortalecer los diversos componentes de un “ecosistema” de innovación más favorable a la creación y el desarrollo sustentable de proyectos de emprendimiento. Asimismo, se presta atención a la complementariedad de los diferentes componentes y a las sinergias resultantes, con la finalidad de reducir los riesgos por fallas originadas en los eslabones más débiles del ecosistema.

Los contrastes entre las diferentes capas sociales y las brechas que separan a los que todo lo tienen y los que de todo carecen, se están ampliando en forma importante. Una ventana de oportunidad que ayuda a que los engranes de la economía se echen a andar de manera armónica se encuentra en el emprendimiento, en encarnar la sabiduría popular de enseñar a pescar en vez de entregar pescados. Incrementar la productividad y acercar la prosperidad debe encontrarse entre los objetivos prioritarios de cualquier gobierno. Fomentar la actividad emprendedora es una forma eficiente de lograrlo.

En el informe publicado por la OCDE en 2016, se indica que México es el país con menor productividad entre sus miembros. La comparación no es grata, pero nos permite ver algunas referencias con claridad: tres trabajadores mexicanos producen lo mismo que un francés; cuatro trabajadores mexicanos producen lo mismo que un noruego. (*The Global Entrepreneurial Report*, 2014, p. 67). A pesar de que el presidente Enrique Peña Nieto incluyó medidas para incrementar la productividad y la competitividad en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 y de que se han llevado importantes reformas estructurales en varios sectores de la economía mexicana, también encontramos que es el propio Gobierno el que complica la actividad empresarial y el flujo y germinación de nuevos proyectos.

El reto que enfrentamos se refiere al paradigma que desafía al emprendedor de cara al Estado. La dicotomía entre los discursos oficiales, en todos los niveles de gobierno —federal, estatal y municipal— presentan una brecha enorme con la realidad a la que se enfrentará quien quiera iniciar un negocio en México. Si bien es cierto que hay programas de fomento y apoyos por parte de la autoridad; sin embargo, existen obstáculos que representan trabas difíciles de sortear.

Existe una excesiva burocracia gubernamental, poca o nula transparencia, así como una corrupción rampante que el Banco Mundial, en su estudio *Doing Business 2016*, identifica como los principales frenos con los que se topa el emprendedor al momento de iniciar su camino. En México, un proyecto de inversión se topará con incertidumbre, riesgo, competencia, público distraído, precio, ventajas comparativas y un sinfín de variables que le son propias a la naturaleza de los negocios y que no son exclusivas del país. Además, deberá enfrentarse con una lista imprecisa de trámites que nadie conoce con exactitud y nadie sabe informar con claridad.

Doing Business da cuenta de la situación que presenta la consecución de proyectos de emprendimiento a partir de cuatro variables en los 32 estados de la República:

1. Apertura de empresas
2. Permisos de construcción
3. Registro de la propiedad
4. Cumplimiento de contratos

El Banco Mundial midió estos componentes para calcular la calidad de la regulación y de los servicios prestados en cada entidad. Las variables que se miden pueden generar en el emprendedor una conciencia que le oriente al momento de la toma de decisiones, ya que permite evaluar y comparar las regulaciones que inciden en el ambiente para hacer negocios, en términos del avance en tiempos, costos, número de trámites y calidad regulatoria de las 32 entidades federativas del país.

Conforme a los resultados de este reporte, la ciudad con mejor desempeño en México es Aguascalientes, y las entidades en las que es más fácil hacer negocios son Aguascalientes, Estado de México y Colima. Dichos estados, junto con Puebla, Sinaloa, Guanajuato y Durango, muestran un desempeño superior al de la media de los países de altos ingresos miembros de la OCDE, además de que todas las entidades del país presentan una evaluación por arriba del promedio de países latinoamericanos. Puebla, Jalisco y el Estado de México son las entidades mexicanas que más avanzaron hacia las mejores prácticas internacionales para hacer negocios. Por su parte la Ciudad de México se encasilló en el penúltimo lugar de la clasificación, Acapulco aparece en el lugar 30 y la ciudad de Oaxaca ocupa el lugar 32, último de la tabla.

La entidad mejor evaluada fue Nuevo León, en el nivel indicador de Apertura de una empresa. Por su parte, Colima se situó en el primer sitio en Obtención de permisos de construcción, mientras que, en el Registro de la propiedad, el primer lugar correspondió a Aguascalientes. El Estado de México encabeza la clasificación de Cumplimiento de contratos.

La importancia del informe *Doing Business* que emite el Banco Mundial, nos permite conocer el lugar nacional que ocupan ciudades y entidades, desde el primer lugar hasta el 32. Para el Instituto Nacional del Emprendedor, “la mayor aportación del Reporte es que permite identificar mejores prácticas mediante las cuales es posible cerrar la brecha entre estados y que estos, en su conjunto, se acerquen cada vez más a las mejores prácticas internacionales para generar un mejor ambiente de negocios y promover la inversión”. (portal del Inadem).

El compromiso es que, con base en los resultados del informe, la Secretaría de Economía seguirá trabajando de manera coordinada con las entidades federativas para acercar las prácticas de los estados mejor evaluados al resto del país, a través de apoyos a proyectos de Mejora Regulatoria. El centro de esta estrategia es el impulso de la digitalización de trámites y la actualización de la infraestructura informática, para que los estados puedan ofrecer a sus ciudadanos trámites y procedimientos en línea y en tiempo real.

De acuerdo con el portal del Inadem, la Secretaría de Economía apoya, con recursos del Fondo Nacional Emprendedor (FNE), a los gobiernos estatales y municipales para reducir trámites, impulsar que estos se realicen por medios electrónicos y eliminar barreras a la competencia. Con la colaboración del Instituto Nacional del Emprendedor se apoya, en particular, la agilización y homologación del proceso de licencia de funcionamiento por medios digitales, reduciendo así los tiempos para abrir una empresa.

Sin embargo, estos esfuerzos no son suficientes. Es necesario garantizar al emprendedor que no será víctima de extorsión y cootaje, que podrá ser exentado de los procesos clientelares que existen y que la corrupción no llegará a pasar la charola al negocio. Asimismo, es responsabilidad del Estado, en sus tres niveles de gobierno, brindar protección contra la inseguridad y el crimen organizado.

Más allá de los fundamentos bien conocidos respecto a las fallas sistémicas y de mercado, y a las políticas de apoyo dirigidas a la inversión empresarial, existen políticas específicas que normalmente se aplican a los nuevos proyectos de emprendimiento. Estas no solo padecen de las fallas del mercado y del sistema sino también son más vulnerables a la asimetría regulatoria y a las desventajas reales que complican con frecuencia la etapa que precede a su creación, además de la operación. Según la OCDE, entre las razones que explican estas posibles fallas, las más frecuentes son:

- La información y la competencia limitadas de los funcionarios públicos que les permitan evaluar los proyectos susceptibles de recibir apoyos, puede limitar la capacidad del gobierno para intervenir de manera efectiva; estos factores también originan distorsiones en la competencia, despilfarro de recursos y beneficios extraordinarios.

- Causas regulatorias de ineficiencias de los mercados. En el caso de las restricciones específicas que afectan el desarrollo de las empresas, los gobiernos son más proclives a subsidiar los altos costos derivados de la ineficiencia de los mercados que a enfrentar las verdaderas causas de estas ineficiencias, a menudo relacionadas con las cuestiones de regulación.
- Gobernanza. La construcción de ecosistemas favorables al desarrollo implica una coordinación eficaz entre los organismos gubernamentales, cuyas políticas públicas inciden en el buen funcionamiento de este ecosistema y en la capacidad de las pequeñas y medianas empresas innovadoras para aprovecharlas. La falta de coordinación a menudo da lugar a ineficiencias y desperdicio de recursos, incluso si algunas iniciativas de política pública tomadas individualmente por entidades gubernamentales están bien fundamentadas.

Asimismo, Thomas Piketty (2014, p. 16) propone la transparencia como elemento para salir del estancamiento económico. Para el economista francés, el resultado de la opacidad en las cifras y la desaceleración económica en la que cae el mundo se debe a la falta de transparencia, ya que los Estados no cuentan con cifras exactas de las operaciones que se llevan a cabo en su territorio; por eso, una solución sería una economía que premie o castigue a quienes muestren u oculten sus cifras y se suprima el gran incentivo que brinda la opacidad.

El paradigma del Estado frente al emprendimiento es la congruencia. El espíritu emprendedor y la innovación, motor del desarrollo económico, social y ciudadano en Latinoamérica deben llevar caminos coincidentes. Una misma idea debe prevalecer: el Estado está obligado a acompañar el desarrollo del ecosistema emprendedor, no a inhibirlo. Se requiere un compromiso político que genere condiciones adecuadas de competitividad, programas exitosos para la creación de empresas y facilidad para que el emprendimiento se desarrolle en forma sana, supervisión y evaluación de los apoyos entregados, así como una implementación eficiente de los mismos. Es obligación del Estado estar ahí para que sus emprendedores logren proyectos exitosos y es la conveniencia que se pergeña, ya que cada triunfo es una posibilidad real de acortar la brecha que separa a los que todo tienen y a los que de todo carecen.

5. El papel de la sociedad

Me interesa el futuro porque es el sitio donde voy a pasar el resto de mi vida.

Woody Allen

“Todos somos responsables en relación con la sociedad en la que vivimos. Cada uno debería, según sus posibilidades, colaborar al bienestar de

todos”, proponía el presidente Horst Köhler en el Foro económico de la Caja de Ahorro del distrito de Tuttlingen el 30 de noviembre de 2005. Sin embargo, pareciera que la sociedad en general se siente disociada del campo empresarial y la lejanía se acentúa en términos del emprendimiento.

Las nuevas empresas no son creadas por accidente. “Hay suficiente evidencia que muestra que la creación de una empresa es un acto deliberado, una respuesta a la necesidad que tiene la sociedad de un nuevo producto o servicio”. (Shaver y Scott, 1991).

Las empresas están insertas en un territorio social. “Los valores culturales pueden verse también en un sentido más amplio, si una sociedad no proporciona puestos de trabajo suficiente y ciertos grupos son más altos en los valores individualistas serán más propensos a crear sus propios negocios o a sentirse desvinculados con los proyectos de emprendimiento nuevos que llegan a su comunidad.” (Gómez, 2017, p. 250). Por lo tanto, mientras ciertas personas perciben e interpretan las condiciones del mercado, la movilidad de recursos y otros factores sociales como oportunidades, y estas son fundamentales para la decisión de iniciar el negocio, otras se sienten amenazadas y tratarán de inhibir el flujo de emprendimiento.

Debemos entender que la sociedad en su conjunto va montada en un mismo barco y que es interés de todos que la nave llegue a buen puerto. Por lo tanto, el emprendedor es un instrumento de auxilio en ese cometido. Los ojos de la sociedad frente a los empresarios en ciernes deben ver que cada proyecto tiene como fin último el resolver una necesidad existente. Es decir, representa una posibilidad de tener un problema menos que resolver.

A pesar de los profundos cambios experimentados en la sociedad, con la aparición de Internet y los mercados electrónicos, las nuevas formas de hacer negocios, entre los empresarios y los diferentes niveles de la sociedad no se ha visto afectada de manera sustancial. Una de las manifestaciones más concretas de este raro entendimiento es la convivencia vecinal. La tradición nos marca una imagen del empresario como perteneciente a un grupo dominante que causa problema.

Las relaciones de las empresas con el entorno social y su papel en el proceso innovador han sido tratadas como un conocimiento tangencial disociado del fenómeno, de allí que la mayoría de los logros de vinculación entre la sociedad y el emprendimiento hayan sido, en general, pequeños. “Muchos escépticos afirman que la creación de un corpus teórico y su posterior puesta a tierra en el apoyo empírico adecuado es una tarea imposible.” (Sánchez, 2007, p.431). La variabilidad de las situaciones que se presentan en las relaciones sociedad-empresa y la forma en que estas operan refleja, en muchos sentidos, el clientelismo. Las estructuras

de interrelación entre vecinos y nuevos empresarios ponen de relieve un poder de articulación que no siempre tiene en cuenta la capacidad de dinamización que estas proporcionan a los elementos de los diferentes entornos. Revisar las posibles estrategias de funcionamiento y los factores que condicionan sus desempeños de unos y poderes fácticos de otros, genera pocas soluciones.

En esta condición, el emprendedor debe entender que su proyecto generará legitimidad al cumplir con las expectativas de sus creadores, así como las demandas y exigencias que le impone el medio en el que se desenvuelve. En un entorno en el que los cambios se convierten en una constante, reconocer que para que el emprendimiento tenga arraigo deberá cumplir con la satisfacción de una necesidad por medio de una idea innovadora, con las exigencias propias del capital, las obligaciones que impone el trabajo y, además, con la capacidad que tenga para responder positivamente a la sociedad a la que sirve.

Un proyecto de emprendimiento debe formar parte de la comunidad y demostrar que parte de su cultura organizacional lleva un compromiso ético hacia la sociedad y el medio ambiente en el que se desenvuelve. Se trata de forjar relaciones resilientes entre ambas partes. El emprendedor debe comprender que además de buscar un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo de su inversión, es necesario generar una conciencia social que propicie y promueva su crecimiento.

Según Gómez (2007, p. 252):

El campo de investigación de la creación de nuevas empresas, puede ser favorable porque vivimos en una sociedad en cambio constante, con modificaciones sociales que requieren análisis de los intercambios internos y externos de las organizaciones con el medio ambiente, evaluaciones cuantificables y objetivas que puedan anticipar los resultados, es decir, problemas o aciertos para la comunidad. Así, ayudamos a las comunidades y a los emprendedores a lidiar con los retos de convivencia que van a enfrentar.

Emprendedor y sociedad deben producir sinergias que generen condiciones de subsistencia. Un proyecto de emprendimiento debe ser valorado como una oportunidad de impacto positivo, desarrollo y desenvolvimiento de la comunidad. Con independencia de la relación que juegue el Estado para regular las relaciones entre empresa y sociedad, ambos elementos deben aprender a convivir armónicamente y entender que algunas necesidades inmediatas pueden ser abordadas en forma eficiente entre ambos.

El desarrollo de las empresas debe ser impulsado por el Estado, pero también por la sociedad. Una sociedad que inhibe el impulso emprendedor se está condenando a la desaceleración ya que el emprendimiento es una fuente de desarrollo económico.

6. La necesidad de apoyar al emprendedor

Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente.

Peter Drucker

No como conclusión, sino más bien como cierre de una reflexión, no debemos dejar solos a los emprendedores. Parece tan evidente que por eso es apenas pensable que la suposición del argumento se plantee en forma tan sencilla. No obstante, tenemos que forjar en forma coordinada una red de apoyos y acompañamiento que permita a los emprendedores avanzar sobre un terreno menos riesgoso y en el que la incertidumbre no se parezca tanto a la probabilidad de fracaso.

Es verdad, en el camino de creación de empresas y de emprendimiento no existen certezas. Sin embargo, un sustento que tenga como soporte la academia, el Estado y la sociedad, y que anticipe problemas, borre obstáculos y corrija errores, reduce el riesgo en forma importante. No es válido mirar a otro lado y dejar en soledad al emprendedor, que por más entusiasmo e ilusión que tenga, no le bastarán al momento de enfrentar la realidad del mercado.

Si bien es verdad que la historia del pensamiento económico ha demostrado un interés fluctuante en el espíritu emprendedor, los principios de las teorías de la atribución social podrían ser utilizados para diseñar un esquema que ayude al emprendedor a responderse preguntas esenciales sobre ¿por qué quiere iniciar este negocio?

En este marco, las explicaciones que involucran causas internas a la persona que se distinguen de las explicaciones que involucran causas externas a la persona. Entre las categorías internas / externas, causas que se supone que son relativamente estables se distinguen de las causas que se supone que son más fácilmente variables. (Gómez, 2007 p.253).

La gran tarea social, acortar las brechas, es una de las discusiones más importantes que puede tener la humanidad: igualar las condiciones de vida de los habitantes de este planeta. Explica Piketty (2014, p. 55):

La gente que hereda riqueza sólo necesita ahorrar una porción de su ingreso del capital para ver que el capital crezca más rápido que la economía entera. Bajo esas condiciones, es casi inevitable que la riqueza heredada dominará, por amplio margen, a la riqueza obtenida por el trabajo de una vida entera, y la concentración del capital llegará a niveles extremadamente altos —niveles potencialmente incompatibles con los valores meritocráticos— y los principios de justicia social que son fundamentales para las sociedades democráticas modernas.

Apoyar al empresario con programas que lo ayuden a bajar la teoría al plano de la realidad, amarrar su idea a un plan de negocios bien desarrollado, empatarlo con programas de fomento y apoyo, así como una relación empática y responsable con su entorno, parecen una buena fórmula para despegar proyectos de emprendimiento y darle la vuelta a esa cifra fatal en la que tantos esfuerzos se pierden.

Acompañar a un emprendedor es como llegar a despedir a alguien cuando se va de viaje, es dejarlo en el muelle, ver cuando va subiendo la escalerilla y retirarse de ahí una vez que ya va en pleno viaje.

La autora

Cecilia Durán Mena nació en la Ciudad de México. Cursó estudios superiores en la Universidad Iberoamericana en la misma ciudad, obtuvo una beca de la Fundación Ortega y Gasset en Toledo, España, para hacer un posgrado en Estudios Económicos Internacionales; hizo una maestría en Administración en el Instituto Tecnológico Autónomo de México y estudios de posgrado en la Universidad de Georgetown, en Washington, D.C. Fue seleccionada por la revista *Expansión* en dos ocasiones entre el grupo de empresarias más exitosas de México. Tiene el grado de doctor en Creación Literaria, área novela, por el Centro de Estudios Casa Lamm. Es conferencista y capacitadora en temas de alta dirección. Colabora como columnista en varias revistas de negocios y culturales en México, Argentina, Brasil y en España. Escribe para *Forbes*, *WSJ*, *Correo*, *Siete días*, *Capital*, *La Redacción* y *El Mundo*, entre otros. Es catedrática en temas de Alta Dirección en la Universidad Anáhuac del Sur, Universidad Panamericana, Universidad del Claustro de Sor Juana y catedrática emérita de la Universidad Humanitas de la Ciudad de México. Actualmente, es directora general de Mirra Consultores y editora general de la revista *Pretextos literarios por escrito*.

cduran@mirra.cc

Bibliografía

- Acs, Z.J. y Audretsch, D.B. (eds.) (2005). *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. Indiana: Springer.
- _____ (2001). *The Emergence of the Entrepreneurial Society*. Estocolmo: Swedish Foundation for Small Business Research.
- Coulter, M. y Robbins, S. (2014). *Administración*. México: Pearson.
- Gómez, Liyis (2007). *The Process and Problems of Business Start-Ups*. Pensamiento y Gestión, 22, Colombia: Universidad del Norte Barranquilla.
- Handbook of Research (2016), *Business*, Kennesaw: Cox Family Enterprise Center, Coles College Bussiness.
- Hiduke, G. (2014). *Small Business*. Cengage: International Edition.
- INEGI (2016). *Encuesta nacional de ocupación y empleo*.
- Lazear, E.P. (2002). The Future of Personnel Economics. *The Economic Journal*, 110(467), 611-639.
- Observatorio de Precios. Disponible en: <http://observatoriodeprecios.com.mx/> [consulta: 2 de septiembre de 2016].
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2012). *Evaluación de la OCDE del sector de las nuevas empresas basadas en el conocimiento*. México: OCDE.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2016). *Evaluación de la OCDE del sector de las nuevas empresas basadas en el conocimiento*. México: OCDE.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: FCE. Disponible en: <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/Piketty2014TechnicalAppendix.pdf> [consulta: 7 de septiembre de 2016].
- Portal Inadem. Disponible en: <https://www.inadem.gob.mx> [consulta: 10 de septiembre de 2016].
- Prieto, S.C. (2014). *Emprendimiento*. México: Pearson.
- Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D. y Autio, E. (2004). *Nascent Entrepreneurs. Global Entrepreneurship Monitor*. Institute of Economics. Lueneburg: Springer.
- Sánchez, J.C. (2011). *Entrepreneurship As a Legitimate Field of Knowledge*. *Psicothema*, 23, Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Shaver, K. G. y Scott, L.R. (1991). *Person, Process, Choice: The Psychological of New Venture*. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 16(2). Texas: Baylor University.
- The Global Entrepreneurial Report* (2014). Londres.
- Universidad de Alcalá (2007). *Documentos a debate, Instituto de Dirección y Organización de Empresas (IDOE)*. 5 de febrero.
- Wannacott, P., Wannacott, R. (1989). *Economía*. México: McGraw Hill.
- World Bank Development Data Group. *Doing Business*. Disponible en: www.bancomundial.org/es/news/.../doing-business-report-economies-step-up-reform [consulta: 29 de septiembre de 2016].