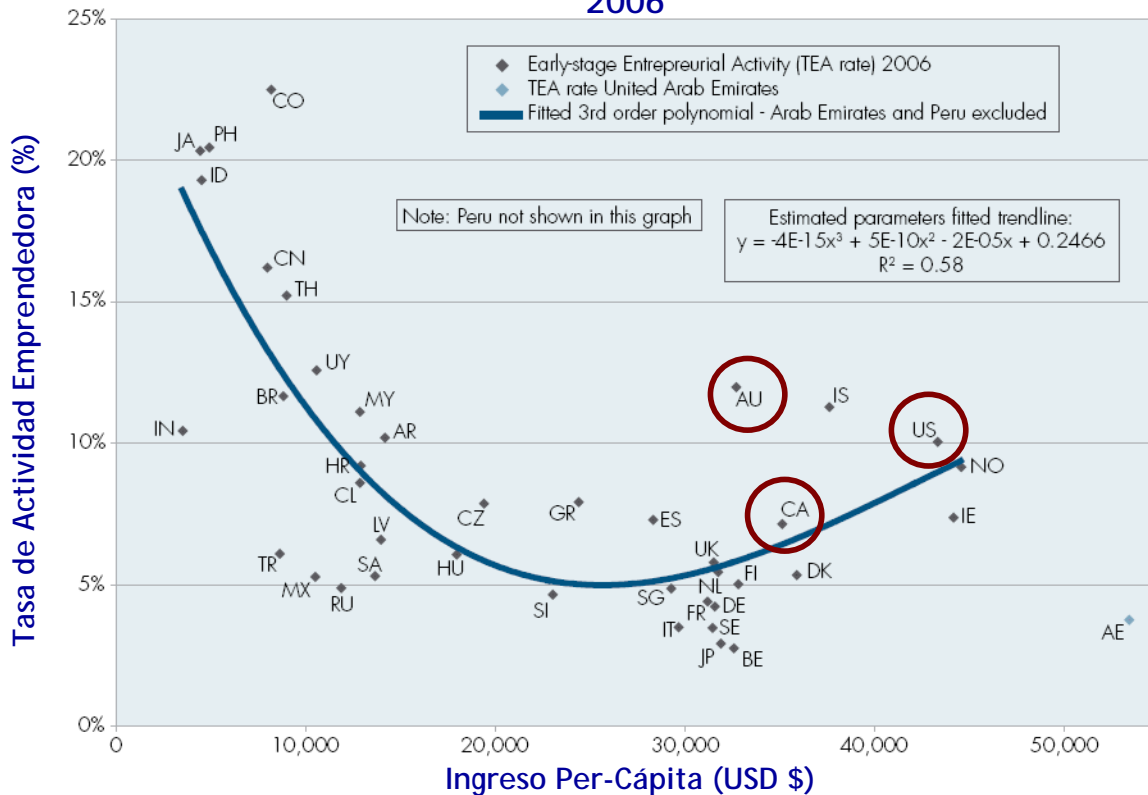


GRUPO DE ENFOQUE: Desarrollo de Emprendedores para el Fortalecimiento Empresarial de Durango

Introducción:

La implementación, el desarrollo y el fortalecimiento de un programa que fomente la cultura emprendedora en el estado de Durango es, sin lugar a dudas, una de las mejores estrategias para consolidar el desarrollo económico y social de nuestro estado, ya que existe una relación directa entre la actividad emprendedora con la creación de empresas; la generación de nuevas fuentes de trabajo; la expansión de los mercados y la competitividad. Esta relación ha sido documentada con un rigor académico y estadístico en numerosos estudios, sin embargo, la evidencia empírica es clara: los emprendedores (as) han incrementando los niveles de ingreso, bienestar, productividad y competitividad, en casi todos los países desarrollados del mundo y han sido agentes fundamentales y factores clave en la mayoría de las transformaciones económicas y sociales del planeta. Por lo tanto, una de las mejores apuestas que podemos hacer en Durango es la implementación de programas para apoyar la actividad emprendedora local.

**Actividad Emprendedora e Ingreso Per-Cápita
Global Entrepreneurship Monitor
2006**



Gráfica 1.

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2006. GEM 2006 Summary Results.

El Global Entrepreneurship Monitor 2006 (GEM), es un reporte publicado por el Babson Collage y por la London Business School, en el que se mide, describe y analiza la actividad emprendedora en 42 países en el mundo y su principal objetivo es contribuir al conocimiento y al entendimiento de la actividad emprendedora en el contexto global. El GEM establece una relación sistémica entre el nivel de desarrollo económico con el nivel (y tipo) de actividad emprendedora que tiene lugar en un país determinado.

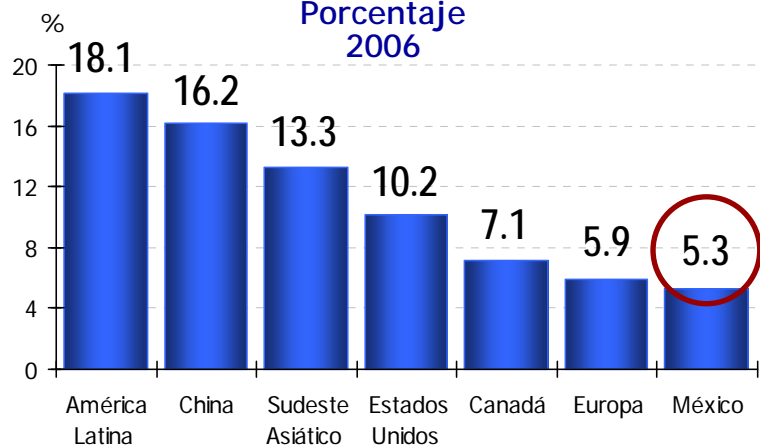
En países con un bajo o medio ingreso per-cápita su estructura económica se caracteriza por un gran número de pequeñas empresas (por ejemplo algunos países de América Latina), conforme el ingreso per-cápita se incrementa, las actividades económicas tienen un escalamiento y se consolidan las empresas vía la demanda de nuevos productos y servicios. La estabilidad económica viene acompañada por una reducción en el número de nuevas empresas por que las personas tienen a su alcance una oferta laboral estable (por ejemplo los países de la Unión Europea). Sin embargo, hay países donde el sector emprendedor encuentra en el crecimiento económico una oportunidad para hacer negocios, por ejemplo Estados Unidos o Canadá (*Gráfica 1*).

Diagnóstico:

A continuación se hace un breve diagnóstico que compara algunos indicadores de la actividad emprendedora de otros países y regiones del mundo con México, que si bien, no son datos precisos para el estado de Durango si nos dan parámetros y un punto de partida para identificar e implementar políticas, acciones y programas para fortalecer la actividad de nuestros emprendedores (as) locales.

- Tasa de Actividad Emprendedora: El GEM, a través de una encuesta, establece un indicador que mide el porcentaje de la población dispuesta a tomar el reto y la aventura de formar su propia empresa. El porcentaje de mexicanos dispuestos a tomar el gran reto de ser emprendedores (as) es solo el 5.3%, mientras que, en promedio, en América Latina es del 18.1% (destaca Perú con un 40.2% o Colombia con un 22.5%).

Tasa de Actividad Emprendedora en el Mundo
Países/Regiones Seleccionados
Población de 18 a 64 años
Porcentaje
2006



Gráfica 2.

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2006. GEM 2006 Summary Results.

En China es del 16.2%; en los países del sudeste asiático la tasa de actividad emprendedora es del 13.3%; en Estados Unidos es prácticamente el doble, incluso la Unión Europea, que por su estabilidad económica y tipo de empresas tiene poca actividad emprendedora la tasa es ligeramente superior a la de México 5.9% (Gráfica 2).

- **Origen social de los emprendedores:** En el libro “Desarrollo Emprendedor: América Latina y la experiencia Internacional” publicado por la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) y por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) podemos encontrar una relación muy significativa sobre el origen social de los emprendedores con los avances que en materia económica tienen, por ejemplo, los países del este de Asia. Esta transformación económica se puede explicar por el origen social más diverso de sus emprendedores, pues existe un deseo de superación en todas las clases sociales. La clase media baja y baja representan un 47.4% de las personas que toman el reto de formar su propia empresa, contra un 28.5% en América Latina (Cuadro 1).

El Origen Social de los Emprendedores Dinámicos Por País/Región Seleccionado Porcentaje

Origen Social	América Latina	Italia	España	Este de Asia
Clase alta (1)	3.0	1.0	0.9	1.4
Clase media alta (2)	17.5	11.0	13.9	15.8
Clase media (3)	50.9	73.0	56.5	35.4
Clase media baja (4)	19.7	11.0	21.3	30.9
Clase baja (5)	8.9	4.0	7.4	16.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Sub total 4+5	28.6	15.0	28.7	47.4

Cuadro 1.

Fuente: Libro Desarrollo Emprendedor BID-FUNDES.

- **Fuentes externas de financiamiento:** Uno de los principales obstáculos que encuentran los emprendedores (as) para echar a andar y/o consolidar su proyecto es el acceso al capital. La mayoría de ellos, 8 de cada 10, comienza su empresa con sus propios ahorros o con dinero que les prestan sus familiares (fuentes internas). Sin embargo, hay países que han diseñado e implementado esquemas de financiamiento externo para apoyar la actividad emprendedora, como Italia donde la banca comercial ofrece créditos que representan el 50% del financiamiento externo para los emprendedores (as) o España donde la proporción es del 39%.

Las Instituciones Públicas también se han comprometido para consolidar la actividad emprendedora, Italia, Japón y Corea ofrecen esquemas de financiamiento para apoyar el arranque de sus nuevas empresas. Otros países han sofisticado sus esquemas de financiamiento externo, como lo es el capital de riesgo, en este rubro destacan Taiwán y Corea, donde éste tipo de financiamiento representa, respectivamente, el 33% y el 23% de las fuentes externas que apoyan a los emprendedores (as) de aquellos países (*Cuadro 2*).

**Principales Fuentes de Financiamiento de los Emprendedores
Al Inicio y en los Primeros Años (PA)
Por País y Región
Porcentaje (%)**

Región País	Fuentes Internas		Fuentes Externas						Otras Fuentes ***	
			Bancos		I. Públicas*		C. Riesgo**			
	Inicio	PA	Inicio	PA	Inicio	PA	Inicio	PA	Inicio	PA
América Latina	88	88	21	26	3	5	9	6	59	58
Italia	76	76	50	49	19	14	6	7	32	46
España	81	81	39	42	11	6	7	13	54	48
Japón	88	88	26	61	28	61	17	17	36	32
Taiwán	67	67	30	35	4	5	33	28	37	30
Corea	70	70	33	30	19	30	23	24	29	31
Singapur	80	80	6	26	11	17	9	14	46	57

Cuadro 2.

* Incluye préstamos, garantías y subsidios de instituciones públicas nacionales y locales.

** Incluye capital ángel y otros instrumentos corporativos.

*** Incluye adelantos de clientes, créditos de proveedores, compra de equipo usado y factoraje.

Fuente: Libro Desarrollo Emprendedor BID-FUNDES.

- **Enfoque de mercado:** El éxito o fracaso de una empresa depende del modelo de negocios con el que inicia sus operaciones. La propuesta comercial y el segmento del mercado hacia donde están dirigidos los bienes y servicios introducidos al mercado por los emprendedores (as) es muy deseable que tenga sus bases en la diferenciación y en la innovación nacional e internacional, y en menor medida, en apostar por tener ventaja competitiva vía precios bajos. En México más de la mitad (53%) de los productos y servicios que se introducen al mercado tienen un enfoque basado en la ventaja de precios; el 43% en la diferenciación; el 19% en la innovación nacional y solo el 3% en la innovación internacional (*Cuadro 3*).

Mientras que hay países, incluso en América Latina, en los que su actividad emprendedora esta buscando migrar su modelo de negocio y enfoque de mercado para conquistar los nichos de mercado, que son mucho más rentables, a través de la diferenciación y la innovación.

Algunos ejemplos de estos países son Argentina, Brasil y Costa Rica.

Bases de la Propuesta Comercial de las Empresas Dinámicas
Enfoque de Mercado
Porcentaje (%)

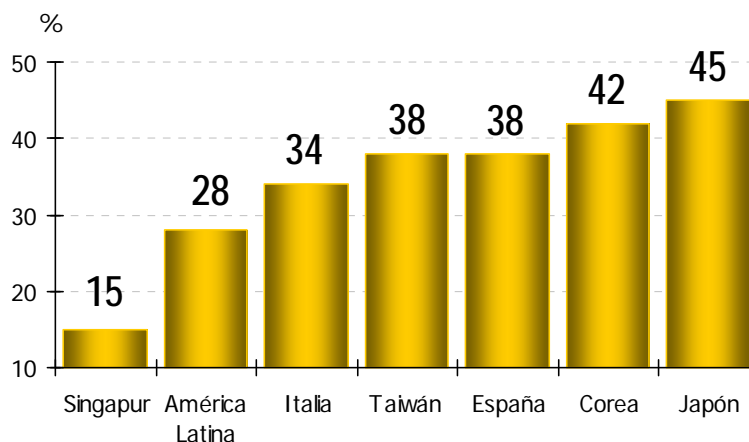
Base de la Propuesta	Diferenciación	Ventaja en Precio	Innovación a nivel Nacional	Innovación a nivel Internacional
Argentina	59	27	40	23
Brasil	56	27	27	2
México	43	53	19	3
Chile	65	30	28	14
Perú	57	37	21	5
Costa Rica	54	32	32	4
El Salvador	52	32	29	10

Cuadro 3.

Fuente: Libro Desarrollo Emprendedor BID-FUNDES.

Otra oportunidad de negocio que ha sido poco aprovechada por los emprendedores (as) de México y de América Latina es la subcontratación. En Italia 34 de cada 100 nuevos negocios basan su modelo de negocio en la subcontratación; en Taiwán y España la proporción es de 38; en Corea de 42 y en Japón 45.

La Subcontratación como Oportunidad de Negocio
Nuevas Empresas basadas en la Subcontratación
Proporción de Empresas (%)



Gráfica 3.

Fuente: Libro Desarrollo Emprendedor BID-FUNDES.

Estos parámetros nos deben de inspirar a Durango, a México y a los demás países y regiones de Latinoamérica, para aprovechar más el potencial que tenemos en nuestra base social. El fortalecimiento empresarial de Durango a través de la consolidación de la actividad emprendedora debe trabajarse bajo un enfoque sistémico, en el que se implementen una serie de políticas y acciones coordinadas y ejecutadas entre el gobierno federal, estatal y municipal; los organismos empresariales; las instituciones educativas; la sociedad civil. Además, este esfuerzo no solo requiere de políticas públicas, sino también el esfuerzo en la educación familiar; de los medios de comunicación y de la educación religiosa.

Recomendaciones para el Desarrollo de Emprendedores para el Fortalecimiento Empresarial de Durango:

- Proyectos con enfoque de mercado, que estén conectados con las necesidades del mercado, principalmente en algunas de las siguientes áreas: a) proveeduría, enfocada sobre todo a empresas la cuales son catalogadas como proveedores de segundo y tercer nivel; b) productos y servicios innovadores y c) productos y servicios de alta tecnología.
- Esquemas de financiamiento flexible y acorde a las necesidades de los emprendedores (as) y mejorar los canales y el acceso al financiamiento.
- Consultoría y mentoría adecuada, que el acompañamiento sea integral e impartido, preferentemente por ejecutivos y empresarios.
- Expandir el número y la calidad de las oportunidades de negocio.
- Facilitar el acceso de los potenciales emprendedores a la experiencia laboral.
- Favorecer el desarrollo de los equipos emprendedores y sus redes de contacto.
- Fortalecer el proceso emprendedor en los estados y municipios.
- Aprovechar el poder transformador de los nuevos negocios de valor agregado y base tecnológica.
- Adoptar un enfoque sistémico, basado en la complementación de esfuerzos entre distintas áreas y niveles de gobierno, con un fuerte protagonismo del sector privado y de las instituciones educativas y de investigación y desarrollo tecnológico.
- Asumir el desarrollo emprendedor como una inversión social con visión de largo plazo.

Contar con emprendedores (as) en cantidad y calidad provenientes de los diferentes estratos socio-económicos con capacidades incluyendo compromisos de responsabilidad social es como contar con un ejercito de guerreros distribuidos en todo el territorio estatal, que combaten la pobreza, creando empleos y riqueza mejor distribuida. Los emprendedores (as) son los únicos capaces de oxigenar, de reconvertir, de evolucionar nuestra realidad económica y social.

El resumen de este documento fue publicado por el Periódico Victoria de Durango el lunes 25 de febrero del 2008

Documento elaborado para:
Comisión de Empresarios Jóvenes de COPARMEX Durango
Lic. Roberto Huerta Stevenson (Presidente)

Autor:
GD Innovaciones y Consultoría, S.C.
Luis de la Torre (Socio Fundador y Consultor)
luis.delatorre@gdinnovaciones.com.mx