

Oportunidades de Negocios: Proveeduría Local.

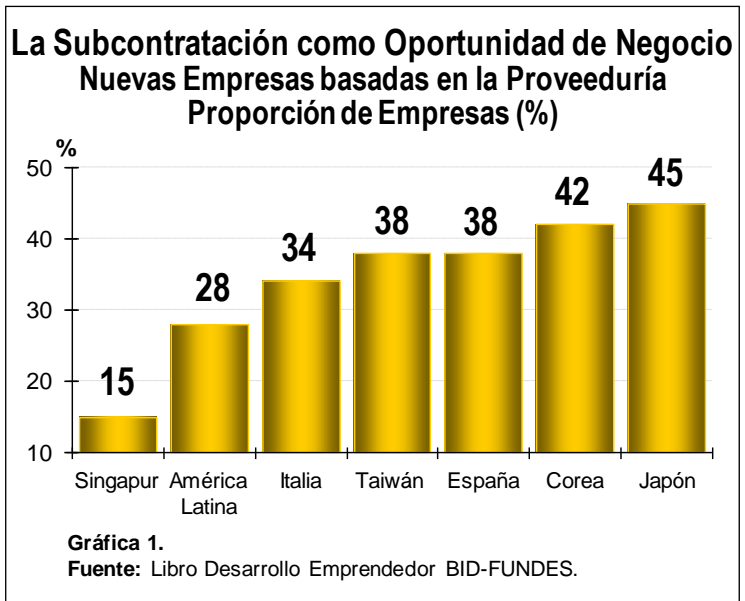
Una oportunidad de negocio que ha sido poco aprovechada por los emprendedores mexicanos, y en general por los latinoamericanos, es la **subcontratación o la proveeduría a las grandes y medianas empresas**. Según los datos del Libro Desarrollo Emprendedor, publicado por FUNDES Internacional y por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 2004, la **subcontratación como oportunidad de negocio** (medido en porcentaje) de nuevas empresas que basan su modelo de negocio en vender sus productos/servicios acorde a las necesidades y requerimientos de las empresas de mayor tamaño es: **Japón 45%; Corea 42%; España y Taiwán 38%; Italia 34%; y en los países de América Latina 28%.**

A grandes rasgos, los números significan que: en Japón, 1 de cada 2 emprendedores (45%) toman la proveeduría como la opción más viable para el inicio, consolidación y rentabilidad futura de sus empresas, mientras que en América Latina esta proporción es de 1 a 3, incluso menor (28%).

Estos parámetros nos deben orientar para aprovechar más el potencial que tenemos en el *Bono Emprendedor Mexicano*. El esfuerzo no es exclusivo del ámbito de los hacedores de políticas públicas (en sus 3 niveles y poderes), sino también de la aportación sistémica de las instituciones educativas, de la sociedad, de los padres de familia y de los medios de comunicación, entre otros actores.

En este contexto en **GD Innovaciones y Consultoría, S.C.**, proponemos abordar el tema de las oportunidades de negocios para los emprendedores desde el enfoque de la proveeduría local para las empresas más dinámicas del estado. Estas últimas no necesariamente son del ramo industrial, también las hay dentro del sector servicios como: restaurantes, hoteles, comercios, hospitales, escuelas, etc. Hay oportunidades de *outsourcing* en temas de logística, mercadeo o seguimiento a clientes en las actividades comerciales; de insumos perecederos de calidad para los restaurantes u hoteles; aparatos con ciertas certificaciones o especificaciones tecnológicas para los servicios de salud u hospitalarios; materiales didácticos para el sector educativo. La lista es larga.

Sin embargo, es indispensable cuantificar (medir el tamaño del mercado) de las necesidades de proveeduría a través de un programa, cuyo líder sea el gobierno estatal y con una adecuada metodología, con el fin de detectar las características de los



productos y servicios demandados por las empresas tractoras. El fin último de este programa es detectar las características, la calidad o los requerimientos para que un emprendedor o empresario local tenga acceso a estos mercados. **El resultado de este análisis marcará la pauta para:**

- Detectar al empresario o emprendedor que produce algo parecido pero no cuenta con la tecnología o la capacitación necesaria para convertirse en proveedor de una empresa grande o media.
- Localizar a los emprendedores en las universidades con la capacidad de desarrollar un producto o servicio, desde las incubadoras de negocio, con los estándares demandados por las empresas tractoras.
- Destinar recursos públicos y/o privados (mediante inversionistas) enfocados en proyectos que pueden detonar empleos y cadenas productivas de manera más viable.
- Convenir con las empresas tractoras, quizás bajo esquemas de financiamiento, para el desarrollo de aquellos insumos que se adquieren en otro estado u otro país para que se puedan abatir costos, se genere innovación y mejores empresas en Durango.
- Promover la aplicación de recursos públicos (federales, estatales y municipales) y privados (incorporación de los organismos empresariales) enfocados en los proyectos que pueden desarrollar los emprendedores locales.

Como dice un refrán popular mexicano, claro, expresado éste en su sentido más positivo: “Yo no pido que me den, si no que me pongan donde hay”.

Luis de la Torre
Socio Fundador de GD Innovaciones y Consultoría, S.C.
luis.delatorre@gdinnovaciones.com.mx / ldelatorre@hotmail.com

GD Innovaciones
c o n s u l t o r e s