



ISSN: 1886-8452
Número 6, junio 2009
<http://www.eumed.net/rev/tecsistecatll/index.htm>

LOS EMPRENDEDORES, JUGOSO NEGOCIO DE LA BANCA COMERCIAL

Guillermo Campos Ríos¹
Germán Sánchez Daza²

LOS EMPRENDEDORES Y EL AUTO EMPLEO.

En este momento de crisis estructural uno de los indicadores que más han caído es el empleo, especialmente si hablamos de empleo formal o de empleo decente. En los países subdesarrollados la salida al desempleo ha sido la

¹ Profesor Investigador de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP)

² Profesor Investigador de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP)

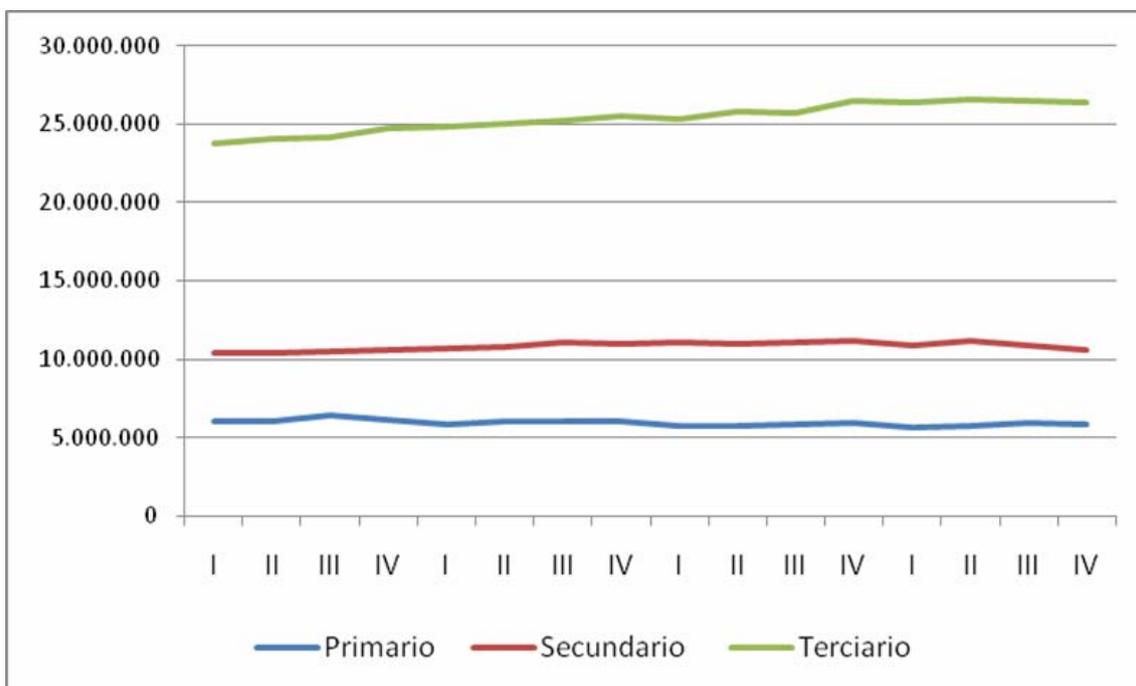
integración a la economía informal, que en muchos casos asume la forma de autoempleo.

Con la reducción de los puestos de trabajo, las dificultades de colocarse en el mercado de trabajo formal crecen de manera impresionante, la competencia es brutal, al punto que se sacrifican las expectativas por un mejor salario a cambio de un ingreso seguro en una plaza que tenga al menos las prestaciones laborales básicas. En esos casos, las estrategias de búsqueda se amplían y la formación escolar deja de ser el mejor criterio de selección.

El mercado de trabajo en México ha venido mostrando fuertes dificultades de crecimiento desde el año 2004 y con la actual crisis se están manifestando más bien pérdidas en plazas de trabajo o bien crecimientos orientados solo hacia el sector servicios y especialmente en la economía informal.

De 2004 hacia la actualidad, el tamaño del mercado oscila alrededor de 43 millones de puestos y se ha mantenido constante a pesar de que el ritmo de crecimiento de la población económicamente activa presiona hacia la creación de al menos un millón de empleos por año. En el Gráfico No. 1 se muestra la evolución del mercado de trabajo en México.

Gráfico No. 1 México. Tamaño del mercado de trabajo 2005-2005 (datos trimestrales) por sectores productivos



Fuente: INEGI. (2009). Observatorio laboral. México

El mercado no crece salvo en el sector terciario, en el que a su vez, su evolución se explica básicamente por la dinámica del comercio. Algunos estudiosos del tema estiman conservadoramente que el 30% del mercado de trabajo en México se ubica en la informalidad (Llamas; 2007). Este bloqueo del mercado de trabajo es el que obliga a modificar y diversificar estrategias de obtención de empleo.

Una estrategia de empleo se puede identificar como el conjunto de planes diseñados por parte del buscador para integrarse al mercado de trabajo; con la peculiaridad de que estos planes se soportan en un conjunto de habilidades, conocimientos y actitudes con los que cuenta el demandante de una plaza. La estrategia indica cual "herramental" de dicho arsenal deberá utilizarse y en que momento.

Evidentemente las estrategias de empleo se van consolidando de manera histórica, transformándose en función de los cambios que va mostrando el

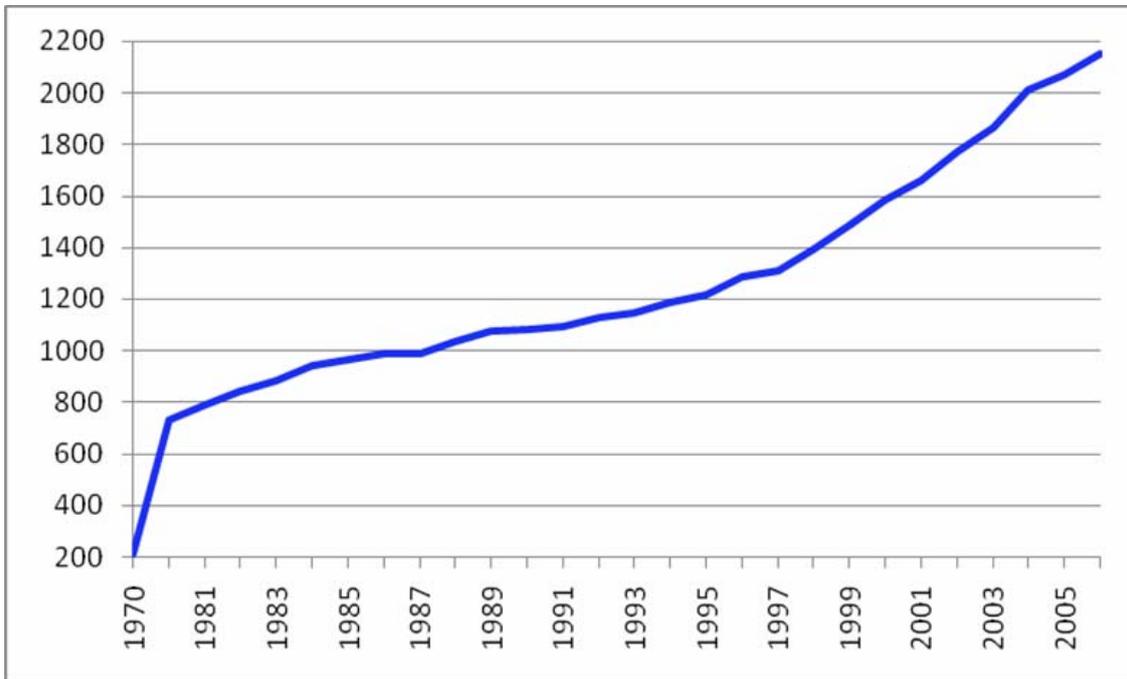
mercado laboral. Hacia el término de la segunda guerra mundial los mercados de trabajo tenían como estrategia básica el desarrollo de aptitudes; de un dominio de conocimiento formal y/o informal, de capacitaciones. Estos eran los atributos fundamentales para obtener empleo o mantenerlo. Los mercados se regían por los conocimientos que poseía el aspirante, este era el elemento indicador de su productividad.

Hacia la década de los ochenta del siglo XX los mercados comenzaron a mostrar cambios y las estrategias se volvieron más complejas, en ese momento ya no era suficiente el paquete de aptitudes mostrado por los buscadores de empleo; ahora se deberían incluir para la inserción al empleo una buena dosis de elementos actitudinales. Por ello se llegó a acuñar un nuevo término que era la “empleabilidad” y que resumía la necesidad de que los aspirantes a ser empleados mostraran, además de saberes: actitudes propicias para elevar la productividad, no solo la de él en lo individual sino del colectivo en que podría estar trabajando (Campos, 2002).

Hacia finales de la década de los noventa ya se planteaba de la existencia de una “era del talento”, entendiendo que el talento incluye el dominio de las potencialidades de internet; pero lo central era que se entendía que se enfrentaba un tránsito de una condición de éxito de los talentos individuales hacia etapas donde el éxito correspondía al talento organizacional (Jericó, 2001)

Para inicios de este siglo XXI, la restricción en los mercados de trabajo se incrementó, especialmente por la saturación del segmento profesional, pero en general hubo disminuciones relativas en los tamaños de los mercados; es decir, no se lograban crear el número de plazas de trabajo respecto a las requeridas de acuerdo a la presión poblacional. Las tasas de desempleo y subempleo se volvieron escandalosas en el caso del segmento de profesionistas. En el caso de México, la matrícula de estudiantes de licenciatura creció diez veces, al pasar de aproximadamente 200 mil alumnos en 1970 a poco más de 2 millones en el 2006, con una evolución impresionante según se muestra en el Grafico No. 2

Gráfico No. 2 México. Matrícula total de alumnos en Educación Superior (miles) de 1970 al 2006



Fuente: INEGI (2009). Estadísticas Educativas. México

En ese proceso de saturación del mercado de las profesiones se inició la difusión de una nueva estrategia, en principio con los egresados de esas profesiones pero después se hizo extensiva hacia todos los segmentos del mercado: la “emprendeduría” o el interés por volverse empresario, que es una forma metamorfoseada del autoempleo. Por diversas vías fue imponiéndose el discurso de que las escuelas ya no debían educar para ser empleado; ahora debían educar para ser empresario, para ello era necesario fomentar las virtudes del emprendedor.

No se debe perder de vista que la imposibilidad de generar empleos es el resultado de una política económica inadecuada y de la carencia de una política específica de empleo. Las limitaciones en el crecimiento del mercado son una responsabilidad del gobierno; sin embargo, en este momento, la cuenta se está pasando a los individuos. Son éstos los que deben resolver con sus propios recursos su adaptación a las reducciones del mercado.

La verdad es que las políticas de gobierno han fallado en México en varios frentes no solo en lo laboral otro muy notorio es el educativo, de modo que la modificación de los objetivos de formación escolar hacia la “emprendeduría” fueron mas bien de tipo formal, poco cambiaron los contenidos de las carreras. A pesar del éxito en el discurso de los emprendedores, pocos cambios de fondo se hicieron en la escuela: se diseñaron modelos basados en competencias laborales que solo mostraban cambios de títulos pero los contenidos continuaron siendo casi los mismos. Los cambios eran más de tipo administrativo en el sentido de crear nuevos departamentos: de vinculación, talleres de elaboración de proyectos y las incubadoras de empresas, pero en general fueron creaciones administrativas desvinculadas del resto del curriculum.

En la última década, se ha hecho un direccionamiento de la estrategia de empleo hacia el autoempleo, pero identificándolo como un proceso en el cual el buscador se mira a si mismo como empresario. La estrategia se orienta a incluir las habilidades de emprendedor-empresario al antiguo paquete de conocimientos y actitudes, pero el talento se concibe como atributo individual en la medida que no existe estructura organizativa ya creada.

El discurso mismo se ha modificado al pasar de la figura del autoempleo que se apoyaba con financiamientos para creación de “changarros”, a la figura de empresario, aparentemente más noble y distinguida con un financiamiento similar al de los changarros pero provista de un plan de negocios. De hecho, las universidades se hicieron portavoces de esta nueva estrategia y prácticamente todas abrieron alguna área de apoyo a los emprendedores casi siempre bajo la figura de: Incubadoras de empresas.

Paralelamente, los bancos privados fueron abriendo líneas de crédito para alimentar estos proyectos, destinados a la creación de micro y pequeñas empresas. El gobierno federal también apoyó estos proyectos mediante la creación de un Programa Nacional de Emprendedores y del Sistema Nacional de Incubación de Empresas que le permiten tener una cobertura nacional, aunque sin un seguimiento adecuado de los resultados de las microempresas creadas y sin un acompañamiento sostenido a los noveles empresarios.

En apariencia el Programa de Emprendedores debía funcionar; se tiene un Fondo de Apoyo a la Micro, Mediana y Pequeña Empresa (Fondo PyME), se tiene la estructura administrativa, se tiene el apoyo de las universidades tanto públicas como privadas y además un discurso que invita a cambiar el futuro laboral de antes, como empleado subordinado, a una nueva posición como empresario dando –quizá- empleo a otros.

El tránsito de una condición de desempleado o subempleado o de plano de trabajador informal a otra de empresario, en la actualidad se ha venido presentando como algo factible a partir de un discurso bastante bien elaborado pero no por ello menos engañoso. La Banca Comercial, aunque representa una oportunidad de financiamiento para los emprendedores, en la mayoría de los casos es la menos adecuada por el tipo de regulación de los créditos y fortalece el lazo de dependencia de los presuntos empresarios a las casas de consultoría para obtención de créditos.

El discurso de la excelencia que se inicio en la década de los ochenta del siglo pasado se ha venido transformando hasta llegar –en una de sus vertientes- al discurso del triunfador y del emprendedor. Un discurso de exaltación del individualismo y de la comprensión de la realidad como algo a lo que hay que adaptarse eficientemente.

Las universidades han asumido el discurso del emprendedor como un recurso para amortiguar el indescifrable futuro de sus egresados. Este planteamiento parte de la existencia de un mercado laboral de las profesiones saturado y busca -a partir del convencimiento sobre el autoempleo- una salida personal. En lugar de enseñárseles la necesidad del cambio de la realidad se les enseña simplemente a adaptarse lo más exitosamente posible.

El discurso del emprendedor es incuestionable porque alude a la esperanza de lograr el éxito por una vía no habitual, pero se puede volver engañoso cuando el discurso no se acompaña: primero, de una estructura de conocimiento amplio sobre mercados muy específicos; segundo, cuando se adolece de una estructura administrativa y burocrática que marcha en sentido contrario o cuando el gobierno renuncia a asumir esa función y la traslada a intermediarios; cuando no se dispone de apoyo fiscal específico y cuando se

carece de un esquema bancario que permita acceso flexible a los créditos requeridos.

1. DEL DISCURSO DE LA EXCELENCIA, A LA METÁFORA DEL TRIUNFADOR

Dos autores norteamericanos: Tom Peters y Robert Waterman escribieron en 1988 un libro con el que se inicia el discurso de la excelencia: "In Search of excellence" (Peters y Waterman; 1988), texto que además de convertirse en un best seller mundial puso los cimientos sobre los que descansa lo que años después se convertiría en "el discurso del emprendedor", no sin antes pasar por la metáfora del triunfador

Peters y Waterman orientan su análisis al funcionamiento de instituciones productivas muy importantes a nivel mundial. Sus conclusiones indican que el papel de los individuos es central en el desempeño eficiente de las organizaciones, especialmente de los individuos emprendedores; por tanto, hacen sugerencias para mejorar el desempeño combinado de las instituciones y los individuos; pero hay que recalcar que ellos nunca vieron al individuo en aislado; no propusieron una teoría de la superación personal, sino una actividad conjunta –plena de sinergia- entre individuo e institución productiva.

El discurso de la excelencia se decantó durante las dos décadas posteriores, en las que se crearon varios niveles o ramas de este discurso; los dos polos extremos son: por un lado, la propuesta original de encontrar formas de organización empresarial mas eficientes y en las cuales se recupera la acción de un individuo dotado de mejores conocimientos y sobre todo de mejores actitudes y en el otro extremo esta la exaltación de un "yo" abstracto, de un sujeto supuestamente moderno que busca sacar el mejor provecho de las situaciones que enfrenta: es decir del sujeto "triunfador" per se.

El alto nivel de abstracción que tiene el sujeto triunfador es lo que nos lleva a identificarlo más como una metáfora, como un producto que es alegoría de la realidad, pero de ninguna manera es la realidad. Los estantes de las librerías están llenos de textos orientados a vender la metáfora del "sujeto triunfador",

casi todos ellos carentes de una ubicación contextual real, llena de historias circulares que se resuelven exitosamente cuando el personaje actúa del modo recomendado por los autores. Cuando obedecen la voluntad del autor. Esta visión se ha convertido no solo en el ideal de los administradores sino que ha logrado convencer a hombres comunes y corrientes para que comulguen con las ideas de esta nueva “iglesia”, la iglesia de los triunfadores, que es una reedición del individualismo.

En esta vertiente empobrecida de la excelencia podemos recordar el enorme éxito que tuvo en México un texto de Og Mandino que se llamó “El vendedor más grande del mundo”. En el que el éxito se resolvía en una interpretación circular, parabólica, personal y subjetiva de lo que él interpretaba como “logros” (Mandino; 1972).

Cuando parecía superada la influencia de Mandino entró en escena Miguel Ángel Cornejo, quien logró convencer en forma masiva a millones a latinoamericanos que se dejaron convencer de alegorías aún más empobrecidas y que pretendidamente iba a ayudar a sus seguidores a alcanzar el éxito, la excelencia y el triunfo.

Impulsado en una gran campaña de marketing Cornejo vendió miles de videos, cintas y discos y, por supuesto, libros a través de los cuales hacía llegar su “mensaje de superación” a todos aquellos que estaban ávidos de triunfar en esta sociedad. Ante la improbabilidad del triunfo real, quedaba el triunfo en el espacio de las ilusiones.

Cornejo desapareció del espectro televisivo pero dejó una herencia doble, el tipo de marketing para vender sus productos (videos, CD's, libros, etc.) pero además, consolidó un tema que siempre vende: el tema de la superación personal, con continuadores de parábolas sobre la necesidad de encontrar nuestro camino en la vida, como el controvertido Paulo Coelho y Cuauhtémoc Sánchez, ambos autores de los más vendidos pero incrustados en el marco del discurso de los triunfadores adaptables a cualquier propuesta inventada e individualista. Estos autores están muy lejanos a disciplinas científicas como la sociología y la economía e incluso, por las críticas de los especialistas, hasta de la literatura (Sánchez Dragó: 2008).

El tema de la superación personal ofrece una lección que es muy simple: partiendo del supuesto de que la realidad es un elemento externo e inmutable, lo único que queda es la adaptación eficiente del individuo a esa realidad intocable, un sujeto que se adapta a costa de lo que sea y de quien sea , es decir: **¡EL TRIUNFADOR!**

2. DEL TRIUNFADOR AL EMPRENDEDOR

La palabra emprendedor deriva de «entrepreneur», palabra francesa que a su vez viene del latín «inprendere», que significa acometer. Apareció a principios del siglo XVI y se utilizaba para referirse a los aventureros que viajaban al Nuevo Mundo en busca de fortuna sin saber con certeza que futuro les esperaba.

En su acepción económica fue definida por primera vez por Richard Cantillón en 1755, quien lo asoció al proceso de enfrentar la incertidumbre. Así se fue utilizando el término para identificar a todo aquel que comenzaba una empresa.

Algunos de los más importantes economistas como Adam Smith o Alfred Marshall no incluyeron este término en el análisis económico. Fue Joseph Schumpeter quién reconoció al emprendedor como el centro del sistema económico. Para Schumpeter la innovación era la razón de ser del emprendedor.

La idea del sujeto “emprendedor” es una continuación de otra metáfora, la del empresario pionero que se construyó de manera casi mítica en los Estados Unidos. El “pionero” como se les bautizó, era el ideal del empresario de gran empuje personal que con nada –o casi nada- de capital lograba construir imperios económicos (Henry Ford, Conrad Hilton, Billy Gates, etc.etc.), de los cuales en México también tenemos abundantes ejemplos.

En su carencia de análisis, la imagen del emprendedor se queda solo con la faceta mitificada del sujeto que con solo su personalidad puede construir imperios económicos. Es una imagen descontextualizada, carente de un entramado explicativo y tan dulcificado que en ese nivel nadie puede estar en contra de ser emprendedor. El ser emprendedor se identifica con la voluntad,

asociada a la capacidad para crear una empresa, en ese sentido coincide y explota el deseo que todo mundo tiene de independizarse económicamente, visto así, todos aspirarían en mayor o menor medida a comportarse alguna vez en su vida como un emprendedor

La percepción que se tiene del emprendedor lo identifica en el lenguaje coloquial con los sinónimos de innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento, es por ello que el término resulta seductor para todo aquel que este acostumbrado a ver la vida como una externalidad a la que simplemente hay que adaptarse. El asunto no tiene nada que ver con la posibilidad de actuar de manera más protagónica modificando al menos parte de la realidad. El emprendedor busca una adaptación eficiente y solo pretende modificar su posición en esa realidad dada. Para él, el cambio de su realidad consiste exclusivamente en modificar su posición personal en su relación con dicha realidad; eso es lo que él concibe como “el cambio de la realidad”.

En el contexto económico actual la necesidad de innovar, generar riqueza y desarrollar el potencial creativo se asocia con mayor fuerza a las micro y pequeñas empresas (Mipymes), las cuales se entiende que deben estar provistas de una alta capacidad innovadora y una desarrollada capacidad emprendedora para sobrevivir y crecer.

Actualmente el término emprendedor no sólo está en amplio uso sino que es considerada como una virtud que hay que inocular o desarrollar de algún modo en los individuos, especialmente en aquellos que están estudiando. La idea es interiorizar en el máximo de individuos el deseo de ser emprendedor, de no concebirse como futuros empleados sino como seguros dueños de su propia empresa.

Las características que actualmente posee el mercado de trabajo ayudan a que estas ideas prosperen como una salida aparentemente viable en contra del desempleo. La carencia de análisis del concepto de sujeto emprendedor se hacen extensivas al escenario real que enfrentará el emprendedor y a cambio se presenta una ilusoria factibilidad que presumiblemente se logra con el puro voluntarismo.

Visto en un nivel menos idealizado, podemos considerar a los millones de desempleados mexicanos que inician diariamente una actividad de sobrevivencia como emprendedores genuinos, su éxito no será el de los pioneros pero lograrán su objetivo, alimentarse ellos y su familia. A los trabajadores informales se les debería reconocer su extraordinaria capacidad emprendedora, han logrado consolidar un segmento sin el cual la economía de los países subdesarrollados no subsistiría; han generado un mercado altamente competitivo, más difícil pero más igualitario, han roto por la vía de los hechos con preceptos de propiedad sobre algunas formas del conocimiento que antiguamente consolidaron verdaderos oligopolios, como el de la música o el del cine.

La incapacidad generadora de empleo del gobierno federal y de los gobiernos estatales les ha obligado a asumir la figura del emprendedor como un discurso que promueva y justifique la recomendación del autoempleo. Durante décadas los trabajadores informales han hecho del autoempleo la única alternativa de subsistencia, ahora, de manera tardía, el gobierno les recomienda volverse emprendedores, pero las formas y estrategias de apoyo al emprendedor son pesadas y tortuosas y se convierte en los hechos en un mero discurso.

En México se pueden manejar cifras redondeadas y decir que hay aproximadamente 29 millones de personas ocupadas; de ellas, 15 millones trabajan en el sector formal y 14 millones de personas laboran en el sector informal. Esto representa el 48.3% del total de personas empleadas que es una cifra muy alta. (algunas estimaciones indican que la participación ha sido en promedio del 54.0% de la población económicamente activa en áreas urbanas durante el periodo 1994-2002) de cualquier manera, los diversos cálculos hablan de una enorme cantidad de trabajadores ubicados en la llamada informalidad

La informalidad se ha hecho con emprendedores genuinos, al margen de las estrategias universitarias del gobierno y de la banca, esta doble marginalidad ocurre por la obstinada intención del gobierno por negar a los informales, porque la banca no los reconoce como sujetos de crédito, porque en general la economía cierra los ojos para no verlos, suponiendo que de esa manera dejan

de existir. En lugar de ampliar las estrategias de emprendeduría hacia el sector informal que es el más experimentado, lo limitan hacia sectores con poca formación, con pocos recursos, en una cadena en la cual es muy posible que los únicos ganadores serán los bancos privados, tanto por lo que recuperen de sus carteras vencidas, como por los aportes que haga la banca pública para apoyo al Programa de emprendedores

Si bien es cierto que los micronegocios enfrentan altos riesgos de sobrevivencia al inicio de sus actividades, también se detectan procesos de consolidación ya que cerca del 50% de estos negocios tienen una antigüedad de 6 años o más. Se trata de negocios que están soportando en buena medida y sin costo para el gobierno buena parte de la estructura económica. El 93% de este tipo de negocios no solicitan crédito pues difícilmente podrían acceder a él en un banco.

La aportación de los micronegocios a la actividad económica nacional no es pequeña cosa, las percepciones obtenidas por los dueños de los negocios informales, representan el 17.0% de las ganancias generadas por la economía en su conjunto. A su vez este subsector absorbe el 28.5% de la población ocupada total, excluido el sector agropecuario. Una posible salida al problema del desempleo está en el impulso a esta actividad, pero de ninguna manera bajo los esquemas de “changarrización” que se han ensayado con apoyos económicos mínimos y manteniendo igual todo el entorno económico, financiero y fiscal.

Con relación a la producción nacional por sector de actividad económica se observa que éste sector informal representa en promedio el 30.8% del Comercio y Restaurantes, 11.5% de los Servicios Personales, 6.1% de la Industria Manufacturera, y en menor medida en el Transporte y la Construcción con 4.6% y 3.3% respectivamente.

En las actividades relacionadas con el comercio operaban 1.5 millones de micronegocios dedicados, principalmente, a la venta de prendas de vestir, abarrotes, dulces, refrescos, frutas y verduras y artículos para el hogar. De éstos, 90% representaban negocios de trabajadores por cuenta propia. El

sector de servicios comprendía, aproximadamente, 1.9 millones de negocios que, en su mayoría, se dedicaban a la preparación y venta de alimentos o a servicios de hospedaje y financieros, reparación y mantenimiento de inmuebles, reparación de vehículos, aparatos electrodomésticos y servicios diversos; los trabajadores por cuenta propia tenían 86% de estos negocios.

Cerca de 70% de los micro negocios señaló no tener registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN-2002), cerca de 64% de los entrevistados realizaban sus actividades en instalaciones improvisadas en la vía pública, en tianguis o deambulando en la calle.

El crecimiento del sector tiene su base en las condiciones de precariedad laboral y en la disminución de los salarios reales, lo cual obliga a más miembros del hogar a participar en el ingreso familiar. Por otro lado, no es sencillo ni cómodo ganarse la vida dentro del sector informal; ya se indicó la enorme cantidad de personas que deben realizar su actividad laboral en la calle, soportando las inclemencias del tiempo, pero además esta el registro de que la sobre jornada es una característica de 41% de los negocios (jornadas superiores a las 40 horas semanales)

En México, es indudable que los trabajadores del sector informal son el ejemplo más puro de emprendedores, es el núcleo laboral al que debían destinarse programas de apoyo; sin embargo, la moral económica del gobierno no los quiere ver y con eso limita severamente la posibilidad de éxito real del Programa de Emprendedores.

3. LAS UNIVERSIDADES Y LA FORMACION DE EMPRENDEDORES

Si el gobierno ha construido un discurso sobre el emprendedor, también las universidades lo han adoptado. En este momento todas las Instituciones de Educación Superior (IES) tienen materias o estructuras burocrático-académicas que promueven la actitud emprendedora. Todas las universidades privadas se dicen formadoras de líderes, generadoras de emprendedores, etc. En todas las universidades tanto públicas como privadas se organizan semestralmente “ferias” y exhibiciones de los proyectos de emprendimiento que hacen sus alumnos, se les está vendiendo la idea de que hacer empresas es algo que se

desea y en las escasas materias de emprendimiento les dan algunas “recetas” de cómo instalar empresas.

El carácter acrítico con que se adoptó este término en las universidades es más grave ya que ellas si cuentan con la estructura teórica para poder contextualizarlo, si pueden hacer críticas a los falsos Mesías del ideal emprendedor; sin embargo, ellas también han hecho del sujeto emprendedor un mero discurso.

Da la impresión de que se está preparando mentalmente a los estudiantes para afrontar un escenario profesional adverso, un mercado laboral saturado que en lugar de llevarles a exigir como profesionistas y como ciudadanos un mejor desempeño económico al gobierno, mejor se preparen para el autoempleo. Se omite el tema de las políticas laborales que no ha emprendido el gobierno mexicano, se oculta la historia en que aparecen los fracasos de proyectos neoliberales de empleo como el Consenso de Washington, etc. La verdad no se dice; en ese sentido las propuestas de emprendedores de las universidades son un engaño.

La base de sustento de la propuesta de las universidades son de tipo casuístico, a partir de las experiencias exitosas de las universidades de otros países intentan reproducirlas en nuestro entorno; en donde existen un sinnúmero de diferencias.

El contenido de las materias en donde se teoriza sobre el emprendimiento se reduce a recetarios básicos de la administración empresarial y a un anecdotario amplio de la autosuperación. Las ideas del liderazgo empresarial están desprovistas de un análisis profundo sobre el contexto económico en que se desenvuelven las Mipymes en países subdesarrollados. De un análisis sobre los obstáculos gubernamentales a este tipo de empresas. De una mayor comprensión y conocimiento de los casos fallidos. Se les está negando información básica para comprender en un mejor nivel el reto que se les impone en caso de conformar una empresa.

Las estrategias de empleo son fundamentales porque forman parte de una amplia política laboral del gobierno federal, no son sólo acciones aisladas que descansan exclusivamente en las responsabilidades individuales.

Seguramente lo adecuado no es evitar la formación y fomento de los emprendedores en las universidades, pero sí exigir que se asuma con toda seriedad y se reestructuren sus contenidos. Evitar que se siga reproduciendo como un mero discurso y se de paso a un proceso en el cual participen las diversas especialidades teóricas involucradas para adecuar el término a las condiciones reales que definen nuestros contextos.

4. LOS EMPRENDEDORES Y LA BANCA COMERCIAL

En la década de los 90 se conformaron las bases de una sociedad para el emprendedurismo, A partir de este momento el emprendedor se vio envuelto en una amplia parafernalia de mecanismos, normas y organismos aparentemente dispuestos para facilitar la cristalización de su proyecto.

Dentro de los mecanismos de financiamiento al emprendedor se encuentra el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, de Nacional Financiera (Pronafim), este programa fue pensado para apoyar a personas que se encuentran en condiciones de pobreza moderada pero que desean acceder a un pequeño financiamiento para mejorar sus condiciones de vida. Estos créditos iban desde 500 hasta 30 mil pesos, lo cual da una idea de la dimensión de empresa que es posible impulsar con este tamaño de los créditos.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) también emite convocatorias para proyectos de emprendedores, pero los fondos están muy dirigidos, en principio a las Mypymes registradas y orientadas hacia temas predefinidos por el Conacyt, que cuenten al menos con el 80% de la inversión y forme parte de su catálogo de actividades prioritarias requeridas, de modo tal que quien cubra los términos de referencia de la Convocatoria, casi no tendría

necesidad de recurrir a los apoyos de Conacyt. Si sobrevive un emprendedor, se tendrá que orientar hacia la banca privada.

En México los emprendedores habitualmente no disponen de un capital de arranque y además no son sujetos de crédito de los servicios financieros de la banca comercial, ya sea por su bajo nivel de ingreso o por que ignoran la tramitología a la que hay que ajustarse para dialogar en el mismo nivel de los bancos. Para resolver este problema se crearon instituciones microfinancieras (IMF), que son organizaciones privadas interesadas en apoyar a estos emprendedores

Para el otorgamiento de microcréditos existen organismos privados que colaboran con Pronafim y que están integrados a un sistema de microfinanciamiento dirigido especialmente a este sector de la población. Lo que hace Pronafim es tender un puente entre quienes están dispuestos a iniciar un negocio con quienes pueden apoyarlos, en una transacción en la que ambas partes salen ganando. Al ser una política pública, se entiende que pondría a disposición de los interesados recursos que debieran ser aprovechados y además garantizar su continuidad. El Pronafim distribuye los recursos económicos por medio de las IMF, bajo el argumento de que de esta forma se garantiza el que cada vez haya más créditos y los préstamos lleguen a más gente

Muchas pequeñas y medianas empresas han hallado soluciones de financiamiento, gracias a una nueva generación de intermediarios financieros, entre las que destacan las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles).

La figura de Sofol permite a estos intermediarios acceder a diferentes fuentes de financiamiento como pueden ser préstamos bancarios –tanto de banca de desarrollo como comercial- o bien a financiamiento bursátil. Una sociedad financiera de objeto limitado (Sofol) es una institución financiera no bancaria que basa su operación en dar crédito. Su principal diferencia con los bancos es que no captan ahorro. Las Sofoles se han encargado de atender un nicho que tradicionalmente había sido desechado por la banca tradicional. Existen

Sofoles enfocadas a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), como el caso de Financiera Mercurio, HIRPYME, y Monex Financiera.

Posteriormente a las Sofoles, se crearon en 1996 las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, mejor conocidas como Sofomes que se convirtieron en un nuevo canal de financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas.

El éxito de las Sofomes radica en que ofrecen más flexibilidad respecto a los requisitos que piden los bancos y operan con tasas más reducidas porque se trabaja con costos operativos más bajos..."Mientras un banco solicita dos años de antigüedad, las Sofomes se fijan más en que sean proyectos rentables, y también dan atención a mayores de 60 años..." indica Javier Vázquez Durán, subdirector de Canales de Financiamiento de la Secretaría de Economía, quien además subrayó que al acudir a una Sofom, las PyMES pueden encontrar una línea de crédito más específica a sus necesidades.

Además existe el "Programa Nacional de Apoyo a Emprendedores" tiene como objetivo principal el identificar proyectos de emprendedores, evaluar su viabilidad y buscar los apoyos financieros necesarios para garantizar su implementación, mediante la formación de "Inversionistas Ángeles" y la aplicación de diversos apoyos financieros complementarios (fondos de participación que aportan recursos en calidad de asociación en participación), contribuyendo de esta manera a fomentar el espíritu emprendedor y la generación de empleos en el país. Se trata de replicar, adecuado a las condiciones locales, un esquema similar al de *Ángeles Inversionistas* que funciona con notable éxito en Estados Unidos. En la página de Nacional Financiera se da soporte a emprendedores con cursos presenciales y en línea, asistencia técnica y tips para convertirse en proveedor del Gobierno.

Además, se puede mencionar un listado largo de organizaciones creadas para el apoyo de los emprendedores, tales como Cofoundr³ que es una red social encargada de buscar socios tecnológicos; o Endeavor que es una red

³ Cofoundr es una asociación privada para los emprendedores y empresarios, así como de programadores, diseñadores, inversores, y otros individuos implicados profundamente con la creación de nuevas empresas. Los miembros pueden utilizar este sitio para encontrar co-fundadores, construir equipos, y obtener asesoramiento.

impulsada por los siete empresarios mexicanos más exitosos, Ashoka que tiene alcance mundial y un gran número de organismos impulsados por los gobiernos municipales, etc.

A esto se suma el Sistema Nacional de Incubadoras de Empresas, de las cuales hay múltiples proyectos universitarios y algunos otros de interés estatal creados a partir de los Consejos Estatales de Ciencia y Tecnología.

Con menor alcance, pero también formando parte del universo de acciones que en cierto momento pueden ser aceptadas por los emprendedores esta el Programa Nacional de Franquicias de la Secretaría de Economía, de muy reciente creación (2009) con condiciones mas difíciles de cumplir para un emprendedor que aunque con tasa cero de interés, tiene plazos de pago un tanto severos.

El panorama hace evidente una alta dispersión de esfuerzos; se ha creado un “ejercito” de organismos que se disputan los fondos gubernamentales destinados a apoyar a los emprendedores, pero desgraciadamente no aparece el invitado especial; es decir, el emprendedor no ocupa el lugar central pues ha sido desplazado por la burocracia administrativa y financiera

El emprender requiere alicientes e incentivos institucionales, todo ello provisto de un entorno productivo y organizacional adecuado, pero cuando se habla de un entorno adecuado no se está pensando en “mucho aparato”, y menos en la burocracia obesa que hasta el momento aparece en la cintura del Programa Nacional de Apoyo a Emprendedores, es necesario rescatar al emprendedor de esa inmensa maquinaria y es necesario rescatar los fondos que originalmente estaban destinados al emprendedor pero que tal y como se propone su ejecución, finalmente irán a caer a las manos de la banca comercial a través de los intermediarios financieros.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Alfredo. (2005). Bases para alcanzar la innovación y la competitividad en una sociedad del aprendizaje: algunos casos de emprendedores y empresas a nivel internacional. Ponencia. México

Campos, Guillermo. (2002). El mercado de trabajo y la empleabilidad en Puebla. Tesis de Doctorado. UAM-Iztapalapa. México

Cornejo, M. Angel. (2006). Educación integral de excelencia. Ed. Audible.com. Cornejo on line.com. México

Jericó, Pilar. Gestión del Talento. Del profesional con talento al talento organizacional. Ed. Pearson Educación. España.

Llamas, I. (2007). El mercado de trabajo de los profesionistas en México (versión no publicada). Ed. UAM. México

Mandino, Og. (1972). El vendedor más grande del Mundo. Ed. Diana. Consultado en Biblioteca Promineo. www. Promineo.org. Argentina.

Peters, T y Waterman, R. (1988). En búsqueda de la excelencia. Ed. Warner Bocks. USA

Sánchez Dragó, F. (2008). General.
<http://www.sanchezdrago.com/blog/wp-trackback.php?p=101126> Mayo 2008 @ 20:13. España

Direcciones de internet consultadas:

<http://www.ashoka.org/about>

<http://cofoundr.com/user>

<http://www.endeavor.org.mx/>